Die Konzentrationen und Expansionen im deutschen Bankwesen während und nach der Inflation

Von
Dr. Rudolf Pfannenschmidt,
Einbeck

1928
Julius Opitz, Bielefeld

Die Konzentrationen und Expansionen im deutschen Bankwesen während und nach der Inflation

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Hohen Staatswirtſchaftlichen Fakultät der

Ludwig-Maximilians-Universität zu München

Von

Rudolf Pfannenschmidt,

Einbeck

1928

Julius Opitz, Bielefeld

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinen lieben Eltern

Inhaltsübersicht.

Vorwort.

Einleitung: Der Einfluß der währungspolitiſchen Vorgänge der Nachkriegszeit auf die Entwicklung des privaten Bankgewerbes. . . . . 9 – 20

I. Teil: Formen und Umfang der Konzentrations- und Expanſionsbewegung im deutſchen Bankweſen während und nach der Inflation. . . . . 21 – 68

A. Die Bedeutung der verſchiedenen Wege der Konzentrationen und Expanſionen. . . . . 21 – 38

1. Konzentration:

a) Adminiſtrative Konzentration: Aktien- und Kommandit-Beteiligung einerſeits, völlige Fuſion andererſeits. . . . . 21 – 26

b) Direkte Stärkung der kapitaliſtiſchen Macht: Umwandlung von Privatbankiers und Genoſſenſchaften in die Form der A. G. oder K. a. A. und Kapitalserhöhungen von Aktienbanken. . . . . 26 – 32

2. Expanſion: Errichtung von Filialen, Depoſitenkaſſen und Tochterbanken im In- und Ausland. . . . . 32 – 38

B. Der Umfang der Konzentrationen und Expanſionen bei den Depoſiten- und Spekulationsbanken. . . 38 – 68

1. Die Berliner Großbanken. . . . . 38 – 57

2. Die Provinzgroßbanken. . . . . 57 – 64

3. Privatbankiers. . . . . 65 – 68

II. Teil: Sozialökonomiſche Würdigung der Konzentrations- und Expanſionsbewegung im deutſchen Bankweſen während und nach der Inflation. . . . . 69 – 96

A. Die Motive der Konzentrations- und Expanſionsbeſtrebungen.

1. Allgemeinwirtſchaftliche Motive
2. Privatwirtſchaftliche „
3. Rechtliche „
4. Pſychologiſche „
5. Perſönliche „

B. Die Wirkungen der Konzentrations- und Expanſionsbeſtrebungen. . . . . 78 – 96

1. Vorteile
2. Nachteile, insbeſondere die Verdrängung der Privatbankiers.

Schluß: Rück- und Ausblick. . . . . 97 – 102

Literaturnachweis.

Inhaltsübersicht.

Vorwort

Die vorliegende Abhandlung, die bereits im Frühjahr 1925 inhaltlich abgeschlossen wurde und im Herbst desselben Jahres druckfertig vorlag, ist nach vorangegangener mehrjähriger praktischer Tätigkeit bei einer deutschen Großbank als Doktorschrift entstanden.

Infolge persönlicher Umstände, die den Verfasser längere Zeit ins Ausland verpflanzten, konnte das Rigorosum erst am 21. Dezember 1927 stattfinden.

Die Konzentrations- und Expansionsbewegung im deutschen Bankwesen, die jahrzehntelang in Wissenschaft und Praxis im Vordergrund der Diskussion stand, ist in jüngster Zeit in ruhigere Bahnen gelenkt und damit weniger aktuell geworden. Trotzdem befinden sich bei der heutigen schnellebigen Zeit die nachfolgenden Ausführungen, insbesondere was den Umfang der Bewegung betrifft, nicht mehr auf dem neuesten Stand, und es würde sich wohl manches noch dazu sagen lassen. In der Beurteilung der Konzentrations- und Expansionsbewegung habe ich aber keine Veranlassung, auch nur ein Wort zu ändern.

Es ist mir eine angenehme Pflicht, meinen verehrten akademischen Lehrern, insbesondere Herrn Geheimen Regierungsrat Professor Dr. Adolf Weber, dem ich die Anregung zu vorliegender Arbeit verdanke, an dieser Stelle meinen ergebensten Dank auszusprechen.

München, Einbeck, Weihnachten 1927.

Rudolf Pfannenschmidt.

Einleitung.

Der Einfluß der währungspolitiſchen Vorgänge der Nachkriegszeit auf die Entwicklung des privaten Bankgewerbes.

Georg v. Siemens, ein früherer Direktor der Deutſchen Bank und zweifellos einer der genialſten Führer des deutſchen Bankweſens überhaupt, erkannte ſchon vor einem Menſchenalter, daß ein geſundes Großbankentum für eine kraftvoll emporblühende Volkswirtſchaft mit ihren täglich ſich ſteigernden Kapitalanſprüchen unerläßlich iſt. Sein Motto war, Erweiterung der Kapital- und Machtbaſis der beſtehenden Banken durch Konzentrationen und Expanſionen im In- und Ausland. In der Tat iſt bis auf den heutigen Tag die Entwicklung des deutſchen Bankweſens von dieſer Parole beherrſcht geweſen. Die Entwicklung iſt ſoweit gediehen, daß jetzt ganz Deutſchland von wenigen Rieſeninſtituten mit einem Netz von Filialen und Depoſitenkaſſen überzogen iſt. Dieſe große Geſchäftsorganiſation iſt teils das Ergebnis der Konzentrations-, teils der Expanſionsbewegung, d. h. ſie iſt ſowohl durch Uebernahme von ſelbſtändigen Aktienbanken und Privatbankiers als auch durch Neugründung von Zweigſtellen im Laufe der Jahre entſtanden. Die Begriffe Konzentration und Expanſion, die ſich bei oberflächlicher Betrachtung auszuſchließen ſcheinen, ſtehen in engem Zuſammenhang, wenn auch nicht zu leugnen iſt, daß zwiſchen beiden ein Unterſchied beſteht. Mit Adolf Weber (A. a. O.) ſprechen wir von Konzentration, wenn lediglich „Beſitzverſchiebungen innerhalb des Bankweſens" vorliegen, von Expanſion dagegen, wenn es ſich um „Eroberung von Neuland für die Banken" handelt.

Zweck und Ziel der vorliegenden Arbeit iſt, die Konzentrations- und Expanſionsbewegung während und nach der Inflation in Formen, Umfang, Urſachen und Wirkungen darzulegen. Zu dieſem Zweck iſt eine kurze Schilderung der währungspolitiſchen Vorgänge der Nachkriegszeit unerläßlich, denn die Bankentwicklung der letzten Jahre iſt ohne Beachtung des urſächlichen Zuſammenhangs mit der Inflation nicht zu verſtehen.

Nach Caſſel wird der Wechſelkurs zwiſchen zwei Ländern auf die Dauer nur von der Kaufkraftparität beſtimmt, d. h. „von dem Verhältnis zwiſchen dem Geldwert in dem einen und dem anderen Lande" (Theor. Soz., 3. Aufl., S. 475). „Definitive Aenderungen des Wechſelkurſes können daher nur vorkommen, wenn eine Verſchiebung des allgemeinen Preisniveaus des einen Landes im Verhältnis zu demjenigen

des anderen Landes ſtattgefunden hat." (S. 461.) Das Mittel zur Aufrechterhaltung der Kaufkraftparität und damit zur Vermeidung von endgültigen Schwankungen iſt der Centralnotenbank des Landes in der Bankpolitik, insbeſondere einer richtigen Diskontpolitik, gegeben.

Wie ſind nun die gewaltigen inflationiſtiſchen Vorgänge in Deutſchland zu erklären? Nach 1918 ſtand die deutſche Volkswirtſchaft im Zeichen der folgenſchweren Wirkungen, die der verlorene Krieg, der ſogenannte Friedensvertrag von Verſailles und ſpäter beſonders die Beſetzung des Ruhrgebiets auf das politiſche und wirtſchaftliche Leben ausübten.

Die Reparationsverpflichtungen laſteten wie ein ſchwerer Alp auf Staat und Wirtſchaft. Die Reichsfinanzen gerieten unter dieſen Umſtänden immer mehr in Zerrüttung, denn bei dem mangelnden Vertrauen zur deutſchen Währung und überhaupt zur deutſchen Zukunft war es nicht möglich, im In- oder Ausland eine langfriſtige Anleihe aufzubringen. Andererſeits konnten auch die von der Wirtſchaft erhobenen ungeheueren Steuern, die teilweiſe an die Subſtanz herangingen, infolge techniſcher Mängel des Erhebungsverfahrens den öffentlichen Bedarf nicht befriedigen. Mithin blieb dem Reich nur ein Weg, nämlich Schatzwechſel durch die Reichsbank diskontieren zu laſſen, um ſo durch die Notenpreſſe die dauernden Fehlbeträge decken zu können. Die Reichsbank war ſich der Gefahren, die mit dieſer hemmungsloſen Diskontierung von Schatzanweiſungen und dem Unterlaſſen einer ſtarken Diskonterhöhung verbunden waren, ſehr wohl bewußt. Sie mußte jedoch ſo handeln, um nicht einen ſofortigen Zuſammenbruch der Reichsfinanzen heraufzubeſchwören.

Eine weitere kräftige Beanſpruchung erfuhr die Reichsbank durch die dauernd ſtarke Paſſivität der Zahlungsbilanz. Die durch den Friedensvertrag bedingten territorialen Veränderungen hatten die Produktionsfähigkeit Deutſchlands ſchwer beeinträchtigt. Eine große Menge von Lebensmitteln und unbedingt notwendigen Rohſtoffen wurden aus dem Ausland eingeführt, da nur ſo eine Steigerung der Ausfuhr und damit eine Hebung der Valuta wieder möglich war. Da nun aber die Reparationslaſten die aus dem geringen Export eingehenden Deviſen gänzlich verſchlangen, blieb für die Bezahlung der Einfuhr nur der Weg des Geldexports übrig. Rieſige Markbeträge mußten an das Ausland verkauft werden, um die erforderlichen Deviſen für die Einfuhr zu beſchaffen. Das Ausland, das den Glauben an Deutſchlands Wiederaufbaukraft verloren hatte, nahm die Mark aber nur zu immer geringerem Kurs in Umtauſch. Durch ſtarkes Anziehen der Diskontſchraube und Aufrechterhaltung eines konſtanten Preisniveaus hätte die Reichsbank auch hier einen Ausgleich ſchaffen können. (Steigerung des Diskonts, Verknappung der Zahlungsmittel, Senkung der Preiſe, Einſchränkung des Imports, Steigerung des Exports.) Rein praktiſch wäre dieſe Maßnahme aber nur auf Koſten einer großen Hungersnot und einer völligen Stagnation der deutſchen Volkswirtſchaft möglich geweſen.

So mußte man zuſehen, wie der Außenwert der Mark ſank und als natürliche Folge auch in periodiſchen Abſtänden die Kaufkraft im Inland ſich verringerte. Die Preiſe ſchlugen eine ſteigende Tendenz ein. Die Kaufkraftparität zwiſchen den einzelnen Ländern änderte ſich. Jedesmal wenn ein neues Abgleiten der Mark im Auslande erfolgt war, trat nach einiger Zeit im Inland eine neue Anpaſſungsperiode in Geſtalt anſchwellender Preiſe ein. Die Angleichung der inneren Kaufkraft der Mark an den äußeren Wert erfolgte in immer kürzeren Abſtänden. Die Inlandspreiſe ſtiegen ſchließlich derartig ſchnell, daß das Tempo der Inflation mit dem Grad der Entwertung nicht mehr Schritt halten konnte. Die Preisſteigerung eilte der Neubeſchaffung von Zahlungsmitteln voraus. Auf Preiserhöhungen folgten Lohnerhöhungen, auf dieſe wieder Preiserhöhungen. Ein circulus vitioſus. Trotz dieſes unaufhaltbaren Währungsverfalls ſtand die Wirtſchaft im Zeichen der Hochkonjunktur. Der niedrige Markſtand führte zur Belebung des Außenhandels, wobei die Spanne zwiſchen dem In- und Auslandswert der Mark dem Exporteur eine anſehnliche Ausfuhrprämie gewährte. In großen Mengen gingen die deutſchen Waren zu Schleuderpreiſen ins Ausland. Aber dennoch konnten die hereinkommenden Deviſen die notwendige Einfuhr nicht decken. Im Inlande ſtiegen die Preiſe ins Unermeßliche, da die Einfuhr der notwendigen Rohſtoffe, die bei dem hohen Deviſenſtand kaum noch möglich war, die Fertigprodukte ſtark belaſtete, andererſeits auch bei der herrſchenden Geldflüſſigkeit und dem „Warenhunger“ gern jeder geforderte Preis bezahlt wurde. Die hohen „Gewinne“ waren aber keineswegs Zeichen einer blühenden, ſondern einer aufgeblähten Wirtſchaft. Sie entſtanden lediglich dadurch, daß die Unternehmer die Rohſtoffe in relativ beſſerer Mark billig einkauften, das Fertigprodukt dagegen teuer, dafür aber in ſchlechterer Mark verkauften. Jahrelang befand ſich die geſamte Wirtſchaft unter dieſen Umſtänden im Zeichen der Scheinkonjunktur, die Gewinne vortäuſchte, in Wirklichkeit aber effektive Subſtanzverluſte verurſachte.

Welche Rückwirkungen hat dieſe Inflationskonjunktur auf das Bankgewerbe ausgeübt? Die Banken zählten zu den „Lieblingskindern der Inflation“. Sie konnten jahrelang rieſige Papiermarkgewinne einheimſen. Die dauernde Liquidität des Geldmarkts führte ihnen immenſe Summen fremder Gelder zu. Dieſe legten ſie teils im Kreditgeſchäft, vorwiegend aber in Reichsſchatzanweiſungen an. Sie vermochten auf dieſe Weiſe erhebliche Zinsgewinne zu erzielen. Das charakteriſtiſchſte Kennzeichen der Inflationskonjunktur war das Börſengeſchäft. Die allgemein einſetzende „Flucht aus der Mark in die Sachwerte“ vergrößerte den Kreis derjenigen, die an der Börſe ſpekulativ tätig waren, ungeheuer. Die Börſe, der einſtige „Giftbaum“, erfreute ſich in den meiſten Kreiſen der Bevölkerung allgemeiner Beliebtheit. Einen weiteren ſtarken Stimulus erhielt die Börſenbewegung durch die Majoritäts- und Auslandskäufe, ſowie durch die vielen induſtriellen Zuſammenſchlüſſe, Neugründungen und Kapitalserhöhungen, die gleichzeitig das Konſortialgeſchäft zu nie ge-

ahntem Umfang anſchwellen ließen. Die ſchon erwähnte Belebung des Außenhandels, ſowie die außerordentlich ſtarken Valutaſchwankungen brachten einen geſteigerten Deviſenhandel mit ſich. So ſtand das geſamte reguläre und irreguläre Bankgeſchäft in voller Blüte.

Dieſe Scheinkonjunktur kam natürlich nicht nur den Aktienbanken, ſondern in gleicher Weiſe auch den Privatbankiers zugute. Der Privatbankierſtand ſchien vor dem Kriege infolge Energieloſigkeit ein Opfer der großbetrieblichen Entwicklung zu werden. Im Kriege trat aber eine Erſtarkung ein, wie man es nie mehr für möglich gehalten hätte. Dieſe Renaiſſance ſetzte ſich, ſowohl durch die allgemein wirtſchaftspolitiſchen Verhältniſſe, als auch durch inzwiſchen ergriffene eigene Gegenmaßnahmen ſtark gefördert, während der Inflation fort. Der Privatbankierſtand nahm an Zahl und Bedeutung wieder zu. Die Umſtellung der Kriegs- auf die Friedenswirtſchaft, ſowie die Inflation brachte eine Fülle von Aufgaben, die die Großbanken allein gar nicht hätten erfüllen können. Die größten Gewinne erzielte der Privatbankier im Effektenkommiſſionsgeſchäft, das von jeher ſeine Domäne geweſen war, ſowie im Effekten- und Deviſenarbitragegeſchäft. Dieſes eröffnete während der Inflation Gewinnmöglichkeiten, die nur der von einer auswärtigen Geſchäftsleitung unabhängige, ſchnell entſchloſſene Privatbankier ausnützen konnte. Bezeichnend iſt auch, daß gerade die größere Initiative viele Großbankdirektoren bewegte, als Teilhaber in Privatbankgeſchäfte einzutreten. Durch dieſe „Aufpflanzung junger Reiſer auf alte Bäume“ wurde vielen Firmen, die ſchon jahrelang ſich nur der Vermögensverwaltung gewidmet hatten, wieder neuer Odem eingeblaſen.

Eine erhebliche Ausdehnung erfuhr das Bankgeſchäft auch durch die zur Verhinderung der Kapitalflucht erfolgte Aufhebung des Bankgeheimniſſes und die Einführung des Depotzwanges*), ſowie durch die vielen geſetzlichen Verordnungen auf dem Gebiete des Steuer- und Deviſenrechts.**) Der Erfolg war allgemein gering, die Belaſtung des Bankbetriebs mit unproduktiven Arbeiten jedoch außerordentlich groß. So iſt z. B. ſtatiſtiſch nachgewieſen, daß von je 100 Bankangeſtellten allein 10 ausſchließlich im Intereſſe des Fiskus zu arbeiten hatten. Die Geſchäftstätigkeit aller Banken nahm einen derartigen Umfang an, daß eine große Anzahl neuer gelernter und ungelernter Hilfskräfte angeſtellt werden mußte, was nur unter erheblicher Erweiterung aller Betriebe möglich war. Trotzdem ſich auch Notmaßnahmen, wie Beſchränkungen des Börſenverkehrs auf zwei Tage in der Woche, Verweigerung kleiner Aufträge uſw. nicht umgehen ließen, war eine ordnungsmäßige Erledigung der einzelnen Geſchäfte eine Unmöglichkeit. Dieſe enorme Mehrung

*) Vgl. unten Seite 75 f.

**) Laut Geschäftsbericht Deutsche Bank 1922 wurden im Jahre 1922 176 Gesetze, Verordnungen und Ausführungsbestimmungen erlassen. Darunter 62 auf rein steuerlichem Gebiet!

der bankgeſchäftlichen Tätigkeit und die ſich aus ihr ergebenden rieſigen Papiermarkgewinne waren aber, wie immer wieder betont werden muß, kein Zeichen der Proſperität, ſondern nur Reflexe eines krankhaften Zuſtandes der Wirtſchaft.

Um nun einerſeits die Gewinnchancen der Inflationskonjunktur möglichſt ausgiebig auszunützen, andererſeits aber um die gerade in dieſer Scheinblüte liegenden Gefahren zu verteilen, ſchritten die Banken zu Maßnahmen, die in bedeutenden Konzentrationen und Expanſionen zum Ausdruck kamen. Dieſe ökonomiſche Zuſammenfaſſung von Betrieben und Mitteln, wie ſie in der Induſtrie ebenfalls zwecks Erhöhung der inneren und äußeren Stoßkraft erfolgte, war eine eiſerne Notwendigkeit, denn bei den in Papiermark ſich dauernd ſteigernden Kapitalſummen konnten nur Banken mit breiter, ſicherer Baſis den volkswirtſchaftlichen Anſprüchen genügen.

Obwohl die Auffaugungsbewegung während der Inflation geradezu gewaltige Fortſchritte machte und im Gegenſatz zu früher auch von mittleren Banken und ſogar von Privatbankiers betrieben wurde, ging mit ihr eine Gründungsaera parallel, wie ſie das deutſche Bankweſen noch nie erlebt hatte und wie ſie auch nur unter den anormalen Verhältniſſen der Inflation möglich war. Es wurden in der Zeit von 1919 bis 1924 nach den Mitteilungen der Frankfurter Zeitung nicht weniger als 710 Aktienbanken neugegründet. Wenn in dieſer Ziffer auch viele Umwandlungen von Privatbankfirmen in die Form der A. G. enthalten ſind, ſo erhellt doch hieraus, wie ſehr die Kapitalien in Fluß waren. Dazu kommt, daß auch die Privatbankgeſchäfte wie Pilze aus der Erde ſchoſſen. Dieſe Gründungsperiode iſt um ſo auffälliger, als durch eine zweite Verordnung zum Kapitalfluchtgeſetz vom 17. 1. 20. ein ſogenannter „numerus clauſus“ im Bankweſen geſchaffen worden war, ein Konzeſſionszwang alſo, der das Depot- und Depoſitenannahmerecht an die Erfüllung beſtimmter Bedingungen knüpfte, um unlauteren Elementen die Gründung neuer Banken zu erſchweren. Wie ſo manche geſetzgeberiſche Maßnahme auf wirtſchaftlichem Gebiet wies auch dieſe Beſtimmung große Lücken auf, die von gewagten Spekulanten reichlich ausgenützt wurden. Es ſetzte ein ſchwunghafter Handel in Mänteln von kleinſten Lokalbanken und Kreditgenoſſenſchaften ein, die auf dieſe Weiſe eine große Abfindungsſumme bezogen, während die Käufer in den Beſitz des Depoſitenannahmerechts gelangten. Unter Umwandlung der Firma und Verlegung des Sitzes in eine größere Stadt entſtanden Banken, die oft unter ſtarker Zuführung von neuem Kapital zu „Großbanken“ aufgebläht wurden. Typiſche Beiſpiele ſolcher Großbanken ſind u. a. der „Allgemeine Bankverein A. G. Düſſeldorf“, und die „Rhönbank“, beides Inſtitute, die aus Vorſchußkaſſen hervorgegangen, binnen kurzer Zeit über eine große Zahl von Filialen verfügten, deren hochklingender Name aber gewöhnlich in diametralem Gegenſatz zum Umfang der Geſchäfte ſtand. Viele dieſer Neugründungen wandten ſich faſt ausſchließlich dem lohnenden Effektengeſchäft zu, während wiederum andere

das reguläre Geschäft überhaupt nicht betrieben, sondern sich lediglich mit der Finanzierung von Außenhandelsgeschäften oder mit Gründungstätigkeit beschäftigten. Eine volkswirtschaftliche Berechtigung konnte man ihnen natürlich nicht zusprechen, da sie lediglich überflüssige Nutznießer der Inflationskonjunktur waren.

Neben diesen deutschen Bankgründungen wurden besonders im besetzten Gebiet eine Unzahl von französischen, belgischen und englischen Banken eröffnet. So sehr auch im allgemeinen die Wiederherstellung der internationalen Kreditverbindungen erwünscht sein mag, so sind doch diese Gründungen nicht als erfreuliche Erscheinungen anzusehen, denn sie dienen nicht nur wirtschaftlichen, sondern auch politischen Zwecken. Besonders bei den französischen Banken ist ein bewußter Wille zur „pénétration pacifique" unverkennbar.

Außer den Neugründungen von allgemeinen Depositen- und Spekulationsbanken sind in den letzten Jahren auch zahlreiche Spezialinstitute, insbesondere Branchen-, Gewerkschafts- und Konzernbanken in Deutschland aufgetaucht. Die Organisation unseres Bankwesens drohte hierdurch stark gefährdet zu werden. Diese Neuerscheinungen sind in erster Linie aus der Aktionsunfähigkeit der Banken während der letzten Inflationsjahre und aus ihrem hieraus sich ergebenden sinkenden Einfluß auf die Gesamtwirtschaft zu erklären. Bevor wir daher in die Schilderung dieser Institute eintreten, müssen wir kurz das Kräfteverhältnis zwischen Industrie und Banken in seiner geschichtlichen Entwicklung betrachten.

Um die Jahrhundertwende herrschte kein Zweifel, daß fast die gesamte deutsche Großindustrie durch finanzielle Beteiligung oder Aufsichtsratskontrolle vom Bankkapital beherrscht wurde. Die Banken dirigierten das Kapital nach ihrem Willen und es war keine Seltenheit, daß größere industrielle Transaktionen in den Büros der Großbankdirektoren zustande kamen. Die Banken können daher das Verdienst für sich in Anspruch nehmen, an der Wiege vieler heutiger Riesenkonzerne gestanden zu haben. Schon vor dem Kriege war aber in diesem Machtverhältnis ein Umschwung zu beobachten. Die zunehmende industrielle Konzernbildung, sowie die ungeheure Kapitalkraft dieser Gebilde, führte zu einem steigenden Einfluß der Großindustrie auf die Gesamtwirtschaft. Schon 1905 konnte der Großindustrielle Kirdorf in der G. V. des Vereins für Sozialpolitik die Meinung vertreten: „Niemals war die Macht der Banken uns gegenüber so schwach wie heute." Was damals noch mit einer gewissen Skepsis aufgenommen wurde, sollte aber bald klar werden. Die vierjährige Kriegshochkonjunktur mit ihren zahllosen nicht nur in bar, sondern sogar im voraus bezahlten Staatsaufträgen führte zu einer völligen finanziellen Unabhängigkeit der Industrie von den Banken. Man brauchte keinen Bankkredit mehr in Anspruch zu nehmen, sondern verfügte sogar über große Guthaben.

Mit Eintritt der Inflation schien ein erneuter Umschwung der Lage einzusetzen. Die Industrie trat mit großem Kapitalbedarf an die Banken heran, denn die Guthaben waren sehr bald entwertet. Die Banken

ſaßen aber an der Quelle der Inflation. Sie konnten jeden Kreditbedarf befriedigen, ja ſie waren ſogar froh, den ihnen zufließenden großen Strom von fremden Geldern zweckmäßig in der Wirtſchaft verwerten zu können. Wenn die Banken hierbei auch hohe Papiermarkgewinne erzielten und manche dieſer Kredite im Wege der Emiſſion abdecken und ſo rein äußerlich ihre Beziehungen zur Induſtrie verſtärken konnten,*) ſo beſteht heute doch kein Zweifel darüber, daß ihnen gerade dieſe reichliche Kreditgewährung zum Verhängnis wurde.

Induſtrie und Handel erkannten rechtzeitig das Weſen der Inflation und die ſich aus der „Flucht in die Sachwerte" ergebenden Vorteile. Sie machten von den ihnen angebotenen Krediten ausgiebig Gebrauch und gelangten dadurch zu ungeheurer Machtſtärkung. Die Banken merkten erſt ſehr viel ſpäter, daß die Mark, die ſie von den Induſtriellen zurückerhielten, eine andere war als die, die ſie ausgeliehen hatten. Dazu kam, daß mit der fortſchreitenden Inflation der Strom der fremden Gelder nachließ. Die Banken mußten daher, zumal die Kreditanſprüche durch das Hinzukommen privater Spekulationskredite noch geſteigert wurden, jetzt ſelbſt als Geldnehmer am offenen Geldmarkt auftreten. Erſt jetzt erkannten ſie, daß ſie ihre ſtarke Poſition auf dem Geldmarkt verloren hatten. Sie waren von Geldgebern zu bloßen Geldvermittlern herabgeſunken. Die Induſtrie dagegen hatte unter Ausnutzung der Bankkredite eine Unabhängigkeit erlangt, die es ihr geſtattete, die Banken vollſtändig auszuſchalten oder wenigſtens nur als notwendige techniſche Zwiſchenglieder zu benützen. Die Börſe war ja noch immer unbegrenzt aufnahmefähig, ſodaß ſie ſich ihre Betriebsmittel leicht durch Aktienausgabe beſchaffen konnten. Auch die im Sommer 1922 auftretende Kreditkriſis vermochte einen neuen Wandel der Dinge zugunſten der Banken nicht herbeizuführen. Es zeigte ſich, daß die Großinduſtrie unabhängig war oder dank ihrer herrſchenden Stellung einen Druck auf die Bankpolitik ausüben konnte. Lediglich kleine und mittlere Unternehmungen waren auf die Gunſt der Banken angewieſen. Dieſe Kräfteverſchiebung zwiſchen Induſtrie und Bankwelt bringt die Frankf. Zeitung (12. 7. 23.) treffend auf die Formel: „Das Induſtriekapital und das Kapital der Handelskonzerne ſpielen die erſten Geigen, das eigentliche Finanzkapital macht die Begleitmuſik."

Ein äußeres Kennzeichen dieſes Umſchwungs der Lage ſehen wir in dem Auftauchen von Branchen-, Gewerkſchafts- und Konzernbanken. An Branchenbanken finden wir beſonders Handels-, Landwirtſchafts- und Verkehrskreditbanken. Die Haupturſache dieſer Neuerſcheinungen liegt in der unzulänglichen Kreditpolitik der Banken in den letzten Jahren. Viele

*) Nach meiner Zusammenstellung aus dem Adreßbuch der Direktoren und Aufsichtsräte vereinigten in 1924 die Deutsche Bank und die Diskontogesellschaft 1051 bezw. 833 Aufsichtsratssitze in Industriegesellschaften in ihrer Hand. Nach Jeidels (a. a. O.) betrugen die betreffenden Ziffern in 1903 nur 221 bzw. 92.

wirtſchaftliche Vereinigungen und Intereſſenverbände, die nur ungenügend oder ſchließlich überhaupt nicht mehr an den Kreditmarkt angeſchloſſen waren, griffen daher zu dem Mittel der Selbſthilfe. Stark gefördert wurde die neue Bewegung durch die gegen Ende der Inflation von einem Extrem ins andere fallende Zinspolitik der Banken und durch die hieraus ſich ergebende Verärgerung der Kundſchaft. Bankwiſſenſchaftlich und ſozialökonomiſch betrachtet liegt hierin eine große Gefahr. Alle Kunden einer ſolchen Spezialbank ſind nämlich der gleichen Konjunktur unterworfen und treten zu gleicher Zeit mit enormen Anſprüchen an die Bank heran, während zu anderen Zeiten wiederum der geſamte Apparat leer laufen muß. Es fehlt dieſen Banken der notwendige wirtſchaftliche und regionale Riſikoausgleich, wie wir ihn im Bankweſen aller Länder, trotz aller ſonſtigen Verſchiedenheiten, vorfinden. Für dieſe Banken gab es von vornherein nur zwei Möglichkeiten, entweder mußten ſie ſich ſtreng in dem urſprünglich vorgeſehenen Rahmen bewegen und dabei verkümmern, oder ſie mußten das Geſchäft auf eine breitere Baſis ſtellen. Die meiſten der deutſchen Spezialbankgründungen haben, ſofern ſie ſich überhaupt zu halten vermochten, das letztere vorgezogen.*)

Als die bedeutendſten Branchenbankgründungen in Deutſchland nennen wir die „Bank für Landwirtſchaft A. G. Berlin", die „Getreidekreditanſtalten" und die „Hanſabanken", alles Inſtitute, die über ein großes Netz von Filialen und Konzernbanken verfügten. Sie alle haben ſich jedoch ihre Stellung als Spezialinſtitute nicht bewahren können. Während die „Bank für Landwirtſchaft" durch Verſchmelzung mit einem induſtriellen Unternehmen ihre Baſis erweiterte, bauten die „Getreidekreditanſtalten" und die „Hanſabanken" ihre Organiſation zu reinen Depoſiten- und Spekulationsbanken aus, bei denen heute nur noch der Name an die einſtige Spezialaufgabe erinnert. Beſonders hart machte ſich der fehlende Riſikoausgleich im Hanſabankkonſortium fühlbar. Zahlreiche Inſolvenzen und Liquidationen riefen das Bedürfnis nach völliger Bewegungsfreiheit hervor, um dem Schickſal der übrigen Mitglieder zu entrinnen.

Ueber die Gewerkſchaftsbanken läßt ſich ein abſchließendes Urteil noch nicht fällen. Man wird jedoch auch hier für die Zukunft nicht allzu optimiſtiſch ſein dürfen, denn die aus der Zuſammenſetzung des Kundenkreiſes ſich ergebende mangelnde Kapitalkraft und die für den Fall eines Streiks erforderliche ungewöhnlich hohe Liquidität engen den Kreis der Geſchäftsmöglichkeiten zu ſtark ein.

Ein Gegenſtück zu den Banken der Handels- und landwirtſchaftlichen Verbände ſtellen die induſtriellen Konzernbanken dar. Frühere Verſuche

*) Auch in Amerika finden wir diesen Wandel. Sowohl bei der „Mechanics and Metals National Bank, New York" als auch bei den „Corn Exchange Banks" erkennen wir, obwohl sie heute allgemeine Bankgeschäfte betreiben, noch aus dem Namen den ursprünglichen Charakter als Spezialinstitute.

dieſer Art waren ſtets geſcheitert.*) Gegen Ende der Inflation unternahm man aber neue Verſuche, da man ſah, daß die Banken durch eine energiſche Zinspolitik ſich vor weiterer Kreditausnützung zu ſchützen begannen. Die großen Konzerne bauten daher, um zu dem Zweck der Erlangung direkter Reichsbankkredite in den Beſitz der zweiten diskontfähigen Unterſchrift zu gelangen, beſtehende Finanzabteilungen zu eigenen Bankhäuſern aus. Dieſe echten Hausbanken waren auf Gedeih und Verderb mit dem betreffenden Zentralunternehmen verbunden. Für die Volkswirtſchaft bedeuteten ſie keine Gefahr, denn ſie kamen für die Heranziehung von Depoſiten nicht in Frage. Ganz anders ſieht es jedoch mit den Verſuchen aus, durch Majoritätskäufe auf beſtehende Depoſiten- und Spekulationsbanken beherrſchenden Einfluß zu gewinnen. Die neuen, mit Hilfe der Banken großgewordenen Induſtriekapitäne ſtellten die alten Führer in ihren unmittelbaren Dienſt. In dieſer engen Verquickung einer größeren Bank mit einem einzigen, weltumſpannenden Konzern liegt, ähnlich wie in den Branchenbankgründungen, ein großes Gefahrenmoment für unſer Bankweſen. Während die Bank einerſeits ein weitausgedehntes Paſſivgeſchäft betreibt, iſt ſie andererſeits wegen der heute ins rieſenhafte gehenden Kapital- und Kreditbedürfniſſe zu einem ſehr einſeitigen und riſikovollen Aktivgeſchäft gezwungen.

Beſtrebungen, ſich beſtehende Banken untertan zu machen, knüpfen bezeichnenderweiſe nur an die Namen von Inflationsgewinnlern allergrößten Stils. Es ſind in erſter Linie Stinnes, Barmat und Michael. Einigen Großbanken, ſo der Berliner Handelsgeſellſchaft und der Mitteldeutchen Kreditbank gelang es, teils unter Ausnutzung ihrer Geſellſchaftsform, teils durch Ausgabe beſonderer Stimmrechtsaktien, ſich ihre Selbſtändigkeit trotz Eindringens weſensfremder Elemente zu erhalten. Viele andere, darunter insbeſondere der Barmer Bankverein und die Deutſche Vereinsbank, gerieten jedoch in ſtarke induſtrielle Abhängigkeit. Die mit der Stabiliſierung der Währung ſich offenbarenden großen Subſtanzverluſte hatten hier das Eindringen neuer kapitalſtarker Kräfte zu einem notwendigen Uebel werden laſſen. Aber der bald darauf einſetzende Reinigungsprozeß hat auch vor den Toren der großen, unorganiſch aufgebauten Konzerne nicht Halt gemacht. Heute ſind faſt alle größeren induſtriellen Bankintereſſen, — die inzwiſchen zur reinen Konzernbank des Michaelkonzerns gewordene Deutſche Vereinsbank ausgenommen — wieder liquidiert. Das tatkräftige Eingreifen der Großbanken bei der Liquidation des Stinneskonzerns zeigt, daß die Banken den Frieden diktieren. Dieſes iſt ein ebenſo bedeutſames Ereignis wie ſ. Zt. der unorganiſche Vorſtoß von Induſtriellen in die Sphäre der Banken. Mit Recht ſagt die Frankf. Ztg. (2. Ausg., 5. 6. 25): „Zum erſten Mal haben wieder die Banken in einer kapitalen Sache über die Induſtriemagnaten geſiegt“! Ob aber dieſe Tatſache einen neuen Wandel in dem Ringen zwiſchen Finanz- und Induſtriekapital herbeiführen wird, iſt kaum anzunehmen. Gerade die

*) So bei Thyssen, Stinnes, Haniel, Funke.

sich jetzt anbahnenden Trustkombinationen in der Montan-, Eisen- und chemischen Industrie werden erneut beweisen, daß Franz Eulenburg recht hatte, als er auf der Stuttgarter Tagung des V. f. Soz. Pol. in 1924 die Ansicht vertrat, daß mit der Gründung industrieller Herzogtümer die Macht der Finanz mehr und mehr auf die Industrie übergehe.

Bei Eintritt der Stabilisierung lag es in der Hand der Banken, durch richtige Kreditpolitik den Einfluß auf die Gesamtwirtschaft wieder zurückzuerobern. Die Wirtschaft befand sich im Zustand der Illiquidität. Die Zeit wurde aber, und das darf man den Banken bei der Unsicherheit der Lage nicht übelnehmen, nicht ausgenützt. Die Realisierung der Devisen- und Effektenbestände, die den Banken beträchtliche Mittel zur Verfügung gestellt hätte, erfolgte in Erwartung einer neuen Geldentwertung erst, als es zu spät war. Depositen- und Kreditgeschäfte waren, das wird heute selbst von Führern des Bankwesens zugegeben,*) durch falsche Zinspolitik und ungesunde Kreditverteilung vernichtet. Als nun mit der Stillegung der Notenpresse und der Einführung der Rentenmark der wilde Taumel am Effekten-, Emissions- und Devisenmarkt ebenfalls nachließ, war der große Bankenapparat zum vollständigen Leerlauf verurteilt. Es rächte sich bitter, daß viele Banken das Wesen der Inflation und die in ihr liegenden Gefahren zu spät erkannt hatten. Viele von ihnen türmten noch in den letzten Wochen der Inflation Stockwerke auf Stockwerke, eröffneten Filialen auf Filialen, ohne ernstlich zu bedenken, daß der Uebergang von der Inflation zur Stabilisierung eine gewaltige Reinigungskrise auslösen müsse.

So wurde denn das Jahr 1924, das für das Währungswesen den Aufbau brachte, für die Banken ein Jahr des Abbaues. Die Reichsmarkeröffnungsbilanzen zeigten ungeschminkt, in welchem Ausmaß die „Lieblingskinder der Inflation" im wahrsten Sinne des Wortes Opfer dieser Periode geworden waren. Das gesamte Eigenkapital der Berliner Großbanken betrug nur noch 44,2 Prozent des Kapitals von 1913. Unter Berücksichtigung der inzwischen aufgenommenen Institute wird man sogar den Substanzverlust noch höher, etwa mit $^2/_3$, annehmen dürfen.**) Die Banken wurden bezüglich ihrer eigenen und fremden Mittel auf den Stand der 90er Jahre des vorigen Jahrhunderts zurückgeworfen, bezüglich des Kassen-, Wertpapier- und Akzeptebestandes teilweise bis in die 60er und 70er Jahre. Angesichts dieser geschmälerten Kapitalbasis und des verkleinerten Geschäftsumfangs war es eine wirtschaftliche Notwendigkeit, den stark aufgeblähten, personlichen und sachlichen Apparat den wirklichen Betätigungsmöglichkeiten anzupassen.

Der Erfolg war nicht gering. Die 10 größten deutschen Banken ließen neben vielen Depositenkassen bis Anfang 1925 nicht weniger als

*) So auch Oskar Wassermann auf dem Bankiertag 1925 in seinem Referat: „Notwendige Vorbedingungen für die Erfüllung der heutigen gesamtwirtschaftlichen Aufgaben des privaten Bankgewerbes."

**) Siehe Tabelle Seite 27.

ca. 320 Filialen wieder eingehen. Hiermit war natürlich notwendig auch ein entſprechender Perſonalabbau verbunden. Man ſchätzt die Zahl der am Ende der Inflation im geſamten Bankgewerbe tätigen Perſonen auf ca. 375 Tauſend gegenüber einer Ziffer von Hunderttauſend in 1913 und Elftauſend in den 80er Jahren. Von der Geſamtzahl entfielen Hundertfünfzigtauſend auf die Berliner Großbanken. Nach einer Mitteilung des „Reichsverbandes der Bankleitungen", dem die Berliner Großbanken außer der Handelsgeſellſchaft angehören, befinden ſich in ihm heute, d. h. Mitte 1925, unter Berückſichtigung aller Filialen und inzwiſchen übernommenen Inſtitute 52 858 Angeſtellte gegenüber 27 553 in 1913. Trotz eines ca. 65prozentigen Abbaues beträgt der Perſonalbeſtand alſo noch faſt das Doppelte wie vor dem Kriege. Dieſes iſt um ſo bemerkenswerter, da die durch Inflation und Geldentwertung hervorgerufene Verarmung der deutſchen Volkswirtſchaft die Verdienſtmöglichkeiten der Banken ſtark verringert hat.

Neben dieſem Abbau der ſachlichen und perſönlichen Organiſation der Banken erfolgte auch eine ſtarke Verminderung der Zahl der ſelbſtändigen Firmen. Die mit der Stabiliſierung einſetzende Kriſe, die Anfang 1924 durch eine allzufreigiebige Kreditpolitik der Reichsbank unterbrochen wurde, dann aber mit dem 7. 4. 1924, dem Zeitpunkt des Beginns der Kreditreſtriktionspolitik der Reichsbank, verſchärft wieder auftrat, führte auch im Bankweſen einen Reinigungsprozeß herbei, dem bis Mitte 1925 ca. 300 Banken und Bankiers wieder zum Opfer fielen. In erſter Linie waren es kapitalſchwache Inflationsunternehmungen, die von der Kriſe hinweggefegt wurden. Allerdings riß der Strudel auch viele altangeſehene Häuſer, zum Teil ſolche mit mehrhundertjähriger, ruhmreicher Geſchichte mit ſich.*) Man kann bei den Inſolvenzen zwei Arten unterſcheiden, 1. ſolche, die mangels innerer Reſerven bei Eintritt der Kreditreſtriktion ein Opfer der Kapital- und Kreditnot wurden oder die infolge innerer Betriebsſchwierigkeiten, wie z. B. eigene Spekulationen, fehlerhafte Diſpotion in der Geſchäftsführung uſw. zahlungsunfähig wurden. 2. ſolche, bei denen verluſtreiche Kundenengagements trotz bilanzmäßiger Aktivität zur Illiquidität führten. Solche Engagements beſtanden insbeſondere aus Frankenſpekulationen, Beleihung von Effektendepots, die bei der herrſchenden Börſendepreſſion ſchwer realiſierbar waren, oder in der Gewährung von anderen Krediten, die infolge des Inſtituts der Geſchäftsaufſicht von den Schuldnern nicht rechtzeitig einzutreiben waren. Die Zahlungseinſtellung an und für ſich aktiver, nur der Illiquidität zum Opfer gefallener Banken trug in hohem Maße dazu bei, die für das Bankweſen ſo notwendige Atmosphäre des Vertrauens ſtark zu trüben. Wenn dieſes auch wenig erfreulich iſt, ſo iſt doch die Sanierungskriſe eine notwendige Etappe auf dem ſteinigen Pfade zur Geſundung unſeres Bankweſens.

*) z. B.: D. u. I. de Neufville, Frankfurt, seit 275 Jahren bestehend

Angeſichts dieſer Abbaumaßnahmen drängt ſich uns die Frage auf, was haben die Banken demgegenüber im Wiederaufbau geleiſtet? Bei Beurteilung der Aufbauarbeit dürfen wir nicht die Schwierigkeiten überſehen, die ſich den Banken beim Wiederaufſtieg ſchon deshalb entgegenſtellten, weil die eigenen und fremden Mittel auf einen Bruchteil des früheren Werts zuſammengeſchmolzen waren. Um ſo erſtaunlicher iſt es, daß die Großbanken, insbeſondere die Deutſche Bank, obwohl ſelbſt mitten im Abbauprozeß ſtehend, doch wiederholt ſanierungsbedürftigen großen Provinzbanken die Hand zur Fuſion reichen konnten. Ebenſo zeigt die ſchon erwähnte Abwicklung des Stinneskonzerns durch ein Großbankenkonſortium, daß trotz zehnjähriger Kapitalverluſte das Bankgewerbe noch von geſunden Kräften erfüllt iſt. Der nur allmählich erwachende Sparbetrieb ließ die Kapitalneubildung allerdings nur langſam wieder in Gang kommen. Die vorwiegend kurzfriſtigen Einlagen geſtatteten faſt ausſchließlich das reine Geldgeſchäft in Form von Tagesausleihungen. Oberſter Grundſatz aller Banken war Wahrung der Liquidität, ſelbſt unter Hintanſetzung von Rentabilitätsmomenten. Erſt die Gewährung von Rediskontmöglichkeiten ſeitens der Seehandlung in 1925 konnte den Privatdiskontmarkt und damit das induſtrielle Diskontgeſchäft wieder beleben.

Die Pflege des langfriſtigen Kreditgeſchäfts war wegen der Kapitalverluſte während der letzten 10 Jahre aus eigener Kraft nicht möglich. So mußte dieſe Aufgabe ausländiſchen Geldgebern überlaſſen bleiben. Die deutſchen Banken haben aber im Wiederaufbau der internationalen Verbindungen große Erfolge zu verzeichnen. Sie haben bei der zur Aufrechterhaltung der Wirtſchaft unbedingt notwendigen Kapitaleinfuhr wertvolle Vermittlerdienſte geleiſtet. Die Filialen und Kommanditen der Großbanken in Holland, die ſich ſchon in der Inflation als Fangarme für ausgewanderte Kapitalien und als Stützpunkte des deutſchen Außenhandels große Verdienſte erworben hatten, wurden jetzt unter Umwandlung ihrer Funktion ebenfalls in den Dienſt der Kapitaleinfuhr geſtellt. So ſind wir denn, trotzdem noch weite Gebiete des regulären und irregulären Bankgeſchäfts unter den Wirkungen der wertezerſtörenden Inflation zu leiden haben, heute ſchon wieder zu der optimiſtiſchen Auffaſſung berechtigt, daß es im Bankweſen zwar langam aber ſtetig bergauf geht.

I. Teil

Formen und Umfang der Konzentrations- und Expansionsbewegung im deutschen Bankwesen während und nach der Inflation.

Die markanteſte Erſcheinung im Bankweſen während der in der Einleitung gezeichneten Wirtſchaftsperiode iſt die Konzentrations- und Expanſionsbewegung. Der erſte Teil dieſer Abhandlung ſoll uns von den Formen, in denen dieſer Prozeß ſich abgeſpielt hat, ſowie von ſeinem Ausmaß ein genaues Bild geben. Um den Ueberblick nicht zu verlieren, beſchränken wir den Kreis unſerer Unterſuchungen auf die Banken, für die Adolf Weber den Namen Depoſiten- und Spekulationsbanken geprägt hat und innerhalb dieſer Kategorie in erſter Linie auf die Berliner Großbanken, ſowie auf die letzten, heute noch völlig unabhängigen Provinzgroßbanken. Es fallen mithin in den Rahmen unſerer Betrachtungen die folgenden 10 Großbanken: Deutſche Bank, Diskontogeſellſchaft, Dresdener Bank, Darmſtädter und Nationalbank, Commerz- und Privatbank, Berliner Handelsgeſellſchaft, Mitteldeutſche Kreditbank, Barmer Bankverein, Bayriſche Hypotheken- und Wechſelbank und Bayr. Vereinsbank.

A. Die Bedeutung der verſchiedenen Wege der Konzentration und Expanſion.

1. Konzentration, insbeſondere a) Adminiſtrative Konzentration.

Der gewaltige Konzentrationsprozeß vollzieht ſich nicht in allen Zweigen der Wirtſchaft in den gleichen Bahnen. Ja es beſtehen ſogar innerhalb eines Wirtſchaftszweiges über die Zweckmäßigkeit irgendwelcher Formen geteilte Anſichten. Die divergierende Konzentrationspolitik der D-Banken vor dem Kriege (Deutſche Bank und Diskontogeſellſchaft einerſeits, Dresdner Bank und Darmſtädter Bank andererſeits) und die heute noch ſtark hervortretenden Beurteilungsgegenſätze bei den Bankleitungen der Dresdner Bank und der Commerz- und Privatbank zeigen dieſes mit aller Deutlichkeit. Man wird ſagen können, daß unter ſtarker Berückſichtigung des ökonomiſchen Prinzips, je nach der induſtriellen Eigenart und nach dem mehr oder weniger ſchon vorhandenen ſtraffen Aufbau die Formen, die zur Anwendung kommen, bei den einzelnen Banken Abweichungen aufweiſen. Adolf Weber unterſcheidet in

ſeinem oben angeführten Werke: Lokale Konzentration, Intereſſenkonzentration, adminiſtrative Konzentration und als Stützpunkt der anderen Formen den natürlichſten und urſprünglichſten Weg, die direkte Stärkung der kapitaliſtiſchen Macht. Die beiden erſten Formen treten gegenüber der adminiſtrativen Konzentration heute an Bedeutung zurück. Die lokale Konzentration, d. h. der „Zug nach Berlin", iſt mit der Vertretung faſt aller bedeutenden Banken in der Reichshauptſtadt zu einem gewiſſen Abſchluß gelangt. Die Intereſſenkonzentration, d. h. die rein vertragliche, vorübergehende oder dauernde Vereinigung der Intereſſen, hat ſich als nicht ausreichend erwieſen. Es laſſen ſich im Wirtſchaftsleben irgendwelche Intereſſen auf die Dauer nicht lediglich durch loſe vertragliche Bindung zuſammenſchweißen. Die Schulbeiſpiele dieſer Konzentrationsform, aus älterer Zeit der Zuſammenſchluß Dresdner Bank und A. Schaaffhauſen'ſcher Bankverein (1904), aus neuerer Zeit die Bankengemeinſchaft Weſtfalen-Sachſen-Bayern, beweiſen die Unzulänglichkeit dieſes Weges: Mangelnde Beeinfluſſungsmöglichkeit und ſchwierige Kontrolle, daher große Gefahr des „Wiederauseinandergehens". Wenn eine Vereinigung Beſtand haben ſoll, muß das finanzielle Intereſſe, die Beteiligung, hinzukommen. Erſt wenn ſo quaſi ein Subordinationsverhältnis zwiſchen den beiden Banken geſchaffen iſt, iſt auch eine mehr oder weniger ſtarke Beeinfluſſung des Verwaltungsapparates möglich. Iſt dieſes der Fall, dann haben wir es mit der ſog. adminiſtrativen Konzentration zu tun. Die rechtliche Stellung der Banken kann dabei ganz verſchieden ſein. Der Zuſammenſchluß erfolgt entweder unter Wahrung der juriſtiſchen Selbſtändigkeit der aufzunehmenden Bank in Form von Aktienbeteiligung oder Kommanditeinlagen, je nachdem es ſich um eine Aktienbank oder um eine Privatbankfirma handelt; oder unter Verluſt der Selbſtändigkeit der einen Firma im Wege der völligen Fuſion. Die Beteiligung bei einer Aktienbank, die durch Uebernahme bezw. Austauſch von Aktien herbeigeführt wird, erfolgt gewöhnlich in Verbindung mit einem gegenſeitigen Aufſichtsratsaustauſch. Das Maß der Beeinfluſſung iſt verſchieden, je nachdem man nur mit geringem Betrage beteiligt iſt, die Majorität der Aktien erworben hat, oder ſogar ſich im Beſitz des geſamten Aktienkapitals befindet. In dem letzten Falle iſt die kleinere Bank nur noch juriſtiſch ſelbſtändig, während der Wirkung nach dieſer Zuſammenſchluß einer völligen Fuſion, bei der unter Ausſchluß der Liquidation alle Aktiva und Paſſiva völlig auf die größere Bank übergehen, gleichkommt.

Welches iſt nun die ideale Form der Konzentration, die Aktienbeteiligung und Kommandite einerſeits oder die Fuſion und Umwandlung in eine direkte Filiale andererſeits? Die Intereſſengemeinſchaft auf Grund dauernder Beteiligung hat etwas Verlockendes. Sie iſt gewöhnlich auf dem Grundſatz der „do ut des Politik" aufgebaut. Die Großbank ſichert ſich unter relativ geringem Aufwand an Kraft und Kapital einen evtl. entſcheidenden Einfluß auf die Geſchäftsführung der Provinzbank und

erzielt dabei noch eine gute Verzinsung ihres Kapitals. Zweifellos ist es einer Großbank durch geschickten Aufbau eines Systems von Beteiligungen und Unterbeteiligungen mit geringeren Mitteln möglich, sich die Herrschaft über eine große Kapitalmacht zu verschaffen, als es durch Gründung eigener Filialen möglich wäre. Die Großbanken haben daher ein Interesse daran, einen großen Kreis von Konzernbanken zu beherrschen. Aber auch die Provinzbanken gehen nicht leer aus. Sie ergreifen gern diese Gelegenheit, um sich in Berlin einen Stützpunkt zu sichern, an dem sie in kritischen Zeiten einen starken Rückhalt haben.

Die Vorteile der Großbank werden aber durch schwerwiegende Nachteile wieder aufgehoben. Dem geringeren Aufwand an Kapital und Kräften steht ein größeres Risiko gegenüber. Die Großbank kann nicht in dem gleichen Umfang, wie es bei einer eigenen Filiale möglich wäre, Kontrollen vornehmen lassen. Auch besitzt sie gewöhnlich nicht die Macht, um die Bankpolitik ganz in ihrem Sinn zu beeinflussen und eventuell unerwünschte Engagements zu verhindern. Dazu kommt, daß die Gefahr des Wiederauseinandergehens solcher Interessengemeinschaften sehr groß ist. Die vielen Verschiebungen innerhalb der einzelnen Konzerne zeigen, daß es keine Seltenheit ist, daß Konzernbanken von einer Finanzgruppe zur anderen überspringen. Die ursprüngliche Zentralbank erleidet hierdurch einen empfindlichen Verlust, denn sie wird jetzt plötzlich, da alle Provinzbanken von Bedeutung schon in irgend einem Konzern Unterschlupf gefunden haben und daher nur schwer eine gleichwertige Provinzverbindung wieder zu finden ist, vor die unangenehme Situation gestellt, in dem Arbeitsgebiet, das sie bisher der Konzernbank überlassen hatte, eigene Filialen zu gründen. Die Rentabilität dieser neuen Niederlassungen erfährt von Anfang an durch das Fehlen einer alten Stammkundschaft und durch die scharfen Konkurrenzverhältnisse mit den schon vertretenen Instituten, insbesondere der ehemals befreundeten Bank, eine starke Minderung.

Der Aktienbeteiligung bei einer Aktienbank entspricht die kommanditarische Beteiligung bei einem Privatbankgeschäft. Der Vorteil der Kommandite besteht darin, daß die kommanditierende Firma nicht direkt verpflichtet wird, wie dieses bei einer Filiale der Fall ist. Sie ist kein „alter ego". Die Haftung ist von vornherein auf einen bestimmten Betrag beschränkt. Aber auch auf sie treffen die Nachteile der Aktienbeteiligung in starkem Maße zu. Die Bedenken, die besonders in der Schwierigkeit der Kontrolle und in der drohenden Gefahr bestehen, daß die Firma, nach dem sie mit fremdem Geld erstarkt ist, das Verhältnis löst und wieder Konkurrenzinstitut wird, haben die Kommandite in den letzten Jahren um ihre Bedeutung gebracht. Lediglich als eine Form der ausländischen Expansion erfreut sich die Kommandite wegen ihres beschränkten Risikos noch großer Beliebtheit. So schreibt auch Adolf Weber (a. a. O. S. 122/23): „Sie (die Kommandite) ist da, wo man es

noch nicht wagt, ganz auf die eigene Kraft zu vertrauen, gewiß nicht ungeeignet." Faſt alle Großbanken begnügten ſich daher, zumal man infolge des durch den Krieg völlig zum Stillſtand gekommenen Auslands-Bankgeſchäfts und der Zerrüttung der Währungsverhältniſſe nach dem Kriege mit eigenen Filialen und Tochtergeſellſchaften im Auslande noch nicht wieder aufzutreten wagte, zunächſt damit, beſonders in Wien und Amſterdam, als „Vorpoſten" Kommanditen zu gründen.

Zuſammenfaſſend ſtellen wir feſt, daß angeſichts der erheblichen Nachteile, analog dem Streben in der Induſtrie, von der Kartell- zur Truſtwirtſchaft überzugehen, auch im Bankweſen in den letzten Jahren die Tendenz zu beobachten iſt, die einzelnen Konzerne ſtraffer und enger zuſammenzuſchließen. Das Jahr 1914, in dem die Deutſche Bank und die Diskontogeſellſchaft vom bis dahin mehr gepflegten dezentraliſtiſchen Syſtem zum zentraliſtiſchen übergingen, bedeutet für dieſe Politik den Wendepunkt. Seitdem iſt die Intereſſengemeinſchaft mehr und mehr zur Vorſtufe der völligen Fuſion geworden, wovon die vielen Transaktionen, denen eine zum Teil langjährige Intereſſengemeinſchaft vorausgegangen iſt, ein beredtes Zeugnis ablegen. Natürlich vollzieht ſich dieſer Uebergangsprozeß erſt allmählich. Die folgende Ueberſicht über die in- und ausländiſchen Beteiligungen und Kommanditen der deutſchen Großbankkonzerne zeigt, daß die Intereſſengemeinſchaften und Kommanditen ihre Bedeutung noch nicht ganz eingebüßt haben. Wenn die Tabelle auf Vollzähligkeit auch keinen Anſpruch erheben kann, da leider nur wenige Großbanken eine genaue Erklärung des Kontos „Dauernde Beteiligung bei Banken und Bankfirmen" enthalten, ſo iſt ſie für unſere Zwecke doch nicht unintereſſant.

In- und ausländiſche*) Beteiligungen, Unterbeteiligungen und Kommanditen der deutſchen Großbankkonzerne nach dem Stande von Ende 1924.

		Intereſſengemeinſch.:	Kommanditen:	Zuſammen:
1.	Konzern Deutſche Bank	26	28	54
2.	„ Diskonto-Geſellſchaft	16	11	27
3.	„ Dresdner Bank	13	5	18
4.	„ Danat Bank	8	9	17
5.	„ Commerzbank	1	3	4
6.	„ Handelsgeſellſchaft	1	3	4
7.	„ Mitteldeutſche Kredit-Bank	—	1	1
8.	„ Barmer Bank-Verein	1	6	7
9.	„ Bayr. Hypoth.- u. Wechſ.-Bk.	11	6	17
10.	„ Bayriſche Vereinsbank	8	7	15
		85	79	164

*) Außer den überſeeiſchen Tochterbanken.

Alle Banken, ſelbſt die ſonſt ſtreng zentraliſtiſch aufgebaute Handelsgeſellſchaft, ſind an Aktienbanken und Privatbankiers beteiligt. Weitaus an der Spitze ſtehen noch die Deutſche Bank und die Diskontogeſellſchaft. Aber gerade die jüngſten Transaktionen, denen z. B. bei der Deutſchen Bank einige große Konzernbanken zum Opfer gefallen ſind, beweiſen, daß in dem 1914 erfolgten Umſchlag der Konzentrationspolitik keine erneute Aenderung eintreten wird.

Die ökonomiſch zweckmäßigſte Form des Konzentrationsprozeſſes iſt heute gegenüber der früheren Angliederung die völlige Uebernahme von Banken und Bankfirmen unter Umwandlung in eigene Filialen. Einer ſelbſtändigen Filialgründung gegenüber genießt die Fuſion inſofern den Vorzug, als mit ihr die Schwierigkeiten, die ſich aus dem Raum- und Perſonalmangel ergeben, fortfallen und als gleichzeitig mit ihr eine gute, alte Stammkundſchaft und wertvolle gewerbliche und induſtrielle Beziehungen übernommen werden. Die Allgemeine Deutſche Kreditanſtalt, Leipzig, ſchreibt in ihrem Bericht von 1921 hierzu: „In voller Erkenntnis der unter den heutigen Verhältniſſen mit Ausdehnungsbeſtrebungen verbundenen organiſatoriſchen Schwierigkeiten haben wir darauf gehalten, neue Niederlaſſungen möglichſt auf bereits vorhandene Organiſationen aufzubauen.“ Wie hoch die übernehmenden Banken dieſe Vorteile bewerten, geht aus den günſtigen Umtauſchangeboten, Uebernahmepreiſen und Abfindungen hervor, deren Anreiz die Provinzbanken, zumal auch ihnen Kursgewinne winkten, nur ſchwer zu widerſtehen vermochten.

Früher wurden von den Banken immer nur ſchwache, „fuſionsreife“ Firmen übernommen. Während der Inflation mehrten ſich aber die Fälle von Verſchmelzungen auf der Baſis der Gleichberechtigung. Es war dieſes ein ganz neues Moment. Typiſche Beiſpiele ſolcher Fuſionen ſind die Verſchmelzung der Commerz- und Diskontobank mit der Mitteldeutſchen Privatbank, ſowie der Darmſtädter Bank mit der Nationalbank. Wie groß das Intereſſe am Zuſtandekommen dieſer paritätiſchen Transaktionen auf beiden Seiten geweſen ſein muß, geht aus den Uebernahmebedingungen hervor, wo man ſogar ſoweit ging, einen Teil des Firmennamens der zu übernehmenden Bank mit in den eigenen Namen aufzunehmen. Ueberhaupt iſt bei den Fuſionen der Nachkriegszeit vielfach zu beobachten, daß gerade auf teilweiſe oder ganze Beibehaltung des alten Firmennamens der zu übernehmenden Bank Wert gelegt wird. Es handelt ſich hier um Rückſichtnahme auf Gefühlsmomente der Kundſchaft, die lieber mit ihrer heimiſchen Provinzbank verkehren will, als mit der Filiale einer Berliner Großbank. So half ſich z. B. die Deutſche Bank vielfach damit, den alten Firmennamen, nur mit dem Zuſatz „Filiale der Deutſchen Bank“ erweitert, beſtehen zu laſſen. Die Fuſion wird hierdurch rein äußerlich zweifellos gemildert. Noch mehr iſt dieſes der Fall, wenn, wie dieſes früher von der Diskontogeſellſchaft bei der Uebernahme der Norddeutſchen Bank und des A. Schaaffhauſen'ſchen Bankvereins befolgt worden iſt,

die formelle Selbſtändigkeit der zu übernehmenden Firma überhaupt nicht angetaſtet wird. So ſcheute ſich z. B. die Diskontogeſellſchaft nicht, ſelbſt nach der Verſchmelzung die Koſten der Neugründung der Inſtitute in alter Form zu tragen, um lediglich die Eigenart der Banken als alte Provinzinſtitute zu wahren.

Tabelle der von 1918 bis Anfang 1925 von den Großbankkonzernen übernommenen Banken und Bankfirmen.

		Aktien-banken:	Genoſſenſch. u. Sparkaſſen:	Privat-bankiers:	Zu-ſammen:
1.	Konzern Deutſche Bank	23	9	30	62
2.	„ Diskontogeſellſchaft	11	1	24	36
3.	„ Dresdner Bank	3	1	5	9
4.	„ Danat Bank	4	—	27	31
5.	„ Commerzbank	22	6	16	44
6.	„ Handelsgeſellſchaft	—	—	2	2
7.	„ Mitteldeutſche Kreditbank	—	—	4	4
8.	„ Barmer Bankverein	9	3	3	15
9.	„ Bayr. Hypoth.- und Wechſelbank	5	2	34	41
10.	„ Bayr. Vereinsbank	6	—	29	35
		83	22	174	279

Wie wir aus dieſer Ueberſicht erſehen, ſind in der Zeit von 1918 bis 1924 im ganzen 279 Aktienbanken, Privatbankiers und Genoſſenſchaften dem Auffaugungsprozeß der Großbanken zum Opfer gefallen. Die Konzentrationsbewegung iſt ja keine Neuerſcheinung im Wirtſchaftsleben. Ein wie gewaltiges Fortſchreiten aber in dieſer Bewegung in den letzten Jahren zu verzeichnen iſt, erhellt daraus, daß man für die Zeit vom Beginn des Konzentrationsprozeſſes bis zum Kriege, alſo ungefähr für einen Zeitraum von 50 Jahren, nur die gleiche Ziffer errechnet, wie wir ſie hier in den wenigen Jahren der Inflation finden. Die größte Lücke wurde, wie auch ſchon in den früheren Jahren, in die Reihen der Privatbankiers geriſſen, wo allein 174 Firmen auf der Strecke blieben und das in einer Zeit, in der es dem Bankier relativ gut ging und in der alle Welt von einer „Wiedergeburt des Privatbankiers“ ſprach!

b) Die direkte Stärkung der kapitaliſtiſchen Macht.

Die am häufigſten auftretende Erſcheinungsform einer Konzentration iſt die direkte Stärkung der kapitaliſtiſchen Macht, wie ſie ſich uns ſchon in der Gründung einer A. G. oder K. a. A. zeigt. Gerade in der Inflations- und Stabiliſierungszeit waren Gründungen von Kapitalgeſellſchaften und Umwandlungen von Privatbankgeſchäften und Genoſſenſchaften in die kapitaliſtiſche Geſellſchaftsform an der Tagesordnung. Urſprünglich im Gelde ſchwimmend, trat nämlich, da die Inflation keine einheitlich verlaufene Periode darſtellt, bald ein ſtarkes Kreditbedürfnis

hervor. Die Lage hatte ſich geändert: Der Geldüberfluß war zum Mangel an Betriebskapital geworden. Das eigene Vermögen und die ſonſtigen Mittel wurden für die Kreditgewährung unzulänglich. Es blieb daher, da man nicht wie die A. G. ſich die erforderlichen Mittel durch Kapitalserhöhungen verſchaffen konnte (auch die Erhöhung der Anteile bei Genoſſenſchaften ſtieß auf Schwierigkeiten, da die Haftſumme anwuchs und der Anreiz der Kursgewinne fehlte), außer einer ſtillen Liquidation nur zwei Wege übrig: Die Fuſion oder der Uebergang zu einer anderen juriſtiſchen Form.

So iſt zu erklären, daß beſonders in den Jahren 1922—24 teilweiſe ſehr alte und angeſehene Privatbankfirmen unter möglichſter Wahrung ihres privaten und individuellen Charakters die Form der A. G. oder K. a. A. annahmen. Dasſelbe Bild zeigt uns die Entwicklung der Kreditgenoſſenſchaften. Beſonders bevorzugt war die Form der K. a. A., da ſie nicht nur wie die A. G. eine ſchnelle Kapitalbeſchaffung, ſondern darüber hinaus dank der beſonderen Rechte der perſönlich haftenden Geſchäftsinhaber auch weiterhin eine mehr perſönliche Leitung der Geſchäfte geſtattet.

Die direkte Stärkung der kapitaliſtiſchen Macht ſtand aber auch bei den alten Aktienbanken von jeher in Deutſchland ſtark im Vordergrunde. Zur Illuſtration diene die folgende Tabelle:

Aktienkapital und Reſerven der Großbanken in Millionen Mark.

Name der Bank:	Gründungsjahr:	Urſprüngl. Kapital:	1913*):	1. 1. 1924:
Deutſche Bank	1870	15,0	315,0	200
Diskonto-Geſellſch.**)	1856	30	281,3	134
Dresdner Bank	1872	9,6	261	100
Darmſtädter Bank	1853	17,1	192	
National-Bank	1881	20	106	100
Commerz-Bank	1870	30	99	63
Handels-Geſellſchaft	1856	45	144,5	27
Mitteldeutſche Kreditbk.	1856	24	69,1	24,24
		190,7	1467,9	648,24

In der Zeit von der Gründung der Banken bis 1914 erfolgte ungefähr eine Verachtfachung der Kapitalien. Der Strom von Kapitalserhöhungen ſetzte ſich während der Kriegszeit bei verſchiedenen Banken fort, um dann unter dem Druck der Inflation und Geldentwertung bei allen Banken geradezu in eine Hochflut auszuarten. Die Statiſtik der Frankf. Ztg. zählt von 1919 bis Mitte 1925 875 Kapitalserhöhungen deutſcher Aktienbanken! Ein rein zahlenmäßiger Vergleich der durch die Inflation aufgeblähten Ziffern — die Zahlen ſind, da ſie infolge der Summierung der verſchiedenſten, unvergleichbaren Markwerte überhaupt

*) Die nach 1913 übernommenen Banken sind in den Ziffern für 1913 nicht enthalten.

**) Ohne Norddeutsche Bank und A. Schaaffhausen'scher Bankverein.

keinen wiſſenſchaftlichen Wert beſitzen, nicht aufgeführt — mit den entſprechenden Ziffern der Vorkriegszeit muß natürlich zu Trugſchlüſſen führen. Man muß ſich darüber klar ſein, daß in der Inflation die Größe der Kapitalien nicht mehr wie früher ein äußerer Gradmeſſer für die Machtſtärkung der Banken war. Erſt die Zahlen aus den Reichsmarkeröffnungsbilanzen vom 1. 1. 24. geſtatten uns wieder einen Vergleich zwiſchen den einzelnen Banken.

Die Reihenfolge in der Rangordnung iſt im allgemeinen dieſelbe geblieben; nur hat die gerade in den letzten Jahren gewaltig gewachſene Commerz- und Privat-Bank die Handelsgeſellſchaft um eine Stufe zurückgedrängt. Die Geſamtſumme der Eigenmittel aller Großbanken weiſt heute nur 44,2 Prozent der Summe von 1913 auf. Das bedeutet einen Subſtanzverluſt von 55,8 Prozent! Noch deutlicher wird aber dieſer Vermögensverluſt, wenn wir uns überlegen, daß in Wirklichkeit auch Vergleiche dieſer auf Reichsmark umgeſtellten Kapitalien mit den Zahlen von 1913, wenn auch nicht ohne Wert, ſo doch recht problematiſch ſind, denn die Großbanken ſtellen heute durch die umfangreichen Konzentrationen und Expanſionen der letzten Jahre ganz andere Gebilde dar als vor 10 Jahren.

Mit Ausnahme der Handelsgeſellſchaft, die von ganz wenigen Ausnahmen abgeſehen, der Konz.- und Exp.-Bewegung überhaupt keine Konzeſſionen gemacht hat, haben alle Banken in der Inflationszeit gewaltige Kapitalserhöhungen in verſchiedenen Etappen vorgenommen. Die Beweggründe für dieſes Bedürfnis nach Stärkung der kapitaliſtiſchen Macht ſeien wegen ihren beſonderen Artung, obwohl ſtreng genommen in den zweiten Teil der Abhandlung gehörend, ſchon hier vorweggenommen. Sie laſſen ſich in folgenden ſechs Punkten zuſammenfaſſen:

1. Die deutſche „Bankentheorie“ ſchreibt ein beſtimmtes Verhältnis zwiſchen dem Eigenkapital einer Bank und den ihr anvertrauten fremden Geldern vor. Es hatte ſich ſo eine beſtimmte Spanne zwiſchen fremden Geldern und dem Eigenkapital herausgebildet, die im Durchſchnitt 30,7 Prozent betrug. Bei Vermehrung der fremden Gelder war es Pflicht einer gewiſſenhaften Bank, auch das Garantiekapital zu erhöhen. Das infolge Inflation und Geldentwertung rieſenhafte Anſchwelllen der fremden Gelder hatte aber die Aktienkapitalien in ihrer Bedeutung als Deckungsmittel illuſoriſch gemacht. Die Oeffentlichkeit war daher auf eine neue Aera von Kapitalserhöhungen vorbereitet. Es war Mitte 1920, als die Commerzbank den Reigen eröffnete. Sie machte den Verſuch, das Eigenkapital der Inflationszahlenparade anzupaſſen. Aber bald mußten die Banken dieſe Bemühungen aufgeben, denn hierzu wären Kapitalserhöhungen in ganz anderen Ausmaßen erforderlich geweſen. Das Prozentualverhältnis der fremden Gelder zu den Eigenmitteln war im Jahre 1922 bereits auf 0,8 Prozent geſunken. Es hätte alſo eine mehr als dreißigfache Verdoppelung der Eigenkapitalien eintreten müſſen. Dieſes war natürlich praktiſch nicht möglich. Auf die alte Tradition, ein ſolides

Verhältnis zwiſchen eigenen und fremden Mitteln zu wahren, mußte daher verzichtet werden. Die Erhöhungen blieben im Verhältnis zur Inflation verſchwindend gering. Man kann deshalb nicht von einem direkten Einfluß der Inflation und Geldentwertung auf die Kapitalserhöhungen ſprechen. Wohl wurden aber

2. unter dem Druck der Inflation und Geldentwertung auch in Zukunft weitere Erhöhungen vorgenommen und zwar mit dem Zweck der Beſchaffung und Verſtärkung der eigenen Betriebsmittel. So begründet z. B. die Bayr. Vereinsbank im Jahre 1920 ihre Erhöhung um 21 Mill. Mark nicht mit der Zunahme der Depoſiten, ſondern mit der Abnahme. Mit Recht weiſt Lansburgh*) darauf hin, daß die Erhöhung hier keine Garantie, ſondern einen Erſatz für die Depoſiten bezweckt. Die ſtark aufgeblähten Kreditorenziffern blieben nämlich in Goldmark umgerechnet ſtark hinter den Ziffern von 1913 zurück. So waren im Jahre 1921 die Kreditoren bei einer vierzigfachen Geldentwertung nur auf das fünfundzwanzigfache von 1913 angewachſen. Das bedeutet ſchon ein Zuſammenſchrumpfen der fremden Gelder auf ungefähr die Hälfte des Friedensſtandes. Ende 1922 betrugen die Kreditoren bei den Großbanken in Gold umgerechnet nur noch ca. 1,2 Milliarden Mark, das ſind nur ¼ der Summe von 1913. In dieſem Umſchwung der Verhältniſſe am Geld- und Kapitalmarkt ſpiegelt ſich die Verarmung der deutſchen Volkswirtſchaft, wie ſie als natürliche Folge des verlorenen Krieges und der Inflation einſetzen mußte, wieder.

Dieſes Zurückgehen der fremden Gelder in Gold gerechnet war alſo eine Haupturſache der Verſtärkung der eigentlichen Betriebsmittel. Man verwandte die Gelder, um die hohen Unkoſten, die teilweiſe die Grenze der Eigenkapitalien erreicht hatten, z. B. die Materialpreiſe, Angeſtellten- und Direktorengehälter uſw. beſtreiten zu können. Ferner verſchluckten die vielen neuen Filialgründungen, Gebäude und Grundſtückskäufe, Neubauten, Aufſtockungen uſw. enorme Summen.

3. Gewöhnlich erfolgen die Erhöhungen in Verbindung mit Fuſionen von Banken und Bankgeſchäften oder mit der Herſtellung von Intereſſengemeinſchaften durch Aktienerwerb oder Aktienaustauſch. Während bei kleineren Uebernahmen die Großbanken aus Großaktionärkreiſen oder aus ihrem eigenen Portefeuille ſich die erforderlichen Umtauſchaktien verſchaffen können, iſt mit größeren Fuſionen immer notwendig eine Erhöhung des eigenen Kapitals verbunden. So erhöhte die Deutſche Bank im Jahre 1920 zwecks Uebernahme der Hannoverſchen Bank, Braunſchweiger Privatbank und der Privatbank zu Gotha, ſowie zur Herſtellung eines engeren Verhältniſſes zur Württembergiſchen Vereinsbank und zur Hildesheimer Bank ihr Kapital um 125

*) „Die Bank", 1920, S. 610 ff.

Mill. Mark. Es ist nicht uninteressant zu verfolgen, wie sich diese 125 Milll. Mark auf die verschiedenen Konzentrationen verteilen.

Die Verschmelzung mit der Hannoverschen Bank erforderte bei einem Kapital von 54 Mill. Mark und einem Umtauschverhältnis von 3 : 2, zuzüglich 20 Prozent Barvergütung auf den Nennwert jeder umgetauschten Aktie 36 Millionen und 10,8 Mill. Barabfindung. Die Fusion mit der Braunschweiger Privatbank (Kapital 10 Mill., Umtauschverhältnis 3 : 2) kostete 6⅔ Millionen Mark, die mit der Privatbank zu Gotha (Kapital 15 Mill., Umtauschverhältnis 2 : 1 zuzüglich 20 Prozent Barabfindung) 7½ Millionen und 3 Millionen. Für den Umtausch der Aktien der Württembergischen Vereinsbank (Kapital 40 Millionen, Umtauschverhältnis 2 : 1 und 20 Prozent Barabfindung) wurden ca. 20 Millionen und 8 Millionen Barvergütung benötigt. Dieses macht zusammen eine Summe von 91,8 Millionen aus. Ueber diese Fusionszwecke hinaus gingen bei der Erhöhung noch 33,2 Mill. Mark. Hierzu kommen noch die nicht unerheblichen Beträge an Aktien, die die Deutsche Bank schon vorher von den jetzt fusionierten Banken im Besitz hatte. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß auch die fusionierten Banken untereinander im Beteiligungsverhältnis standen; so besaß z. B. die Hannover'sche Bank größere Beträge von Aktien der Braunschweiger Privatbank, die natürlich für den Umtausch ebenfalls ausfielen. Statt der rechnerisch sich ergebenden 33,2 Mill. Mark wurde aber den Aktionären 68,75 Mill. Mark zum Bezuge angeboten, ein Zeichen, daß der schon vor den Fusionen im Besitz der Deutschen Bank befindliche Teil an Aktien der Provinzbanken ca. 35,5 Mill. Mark betragen hat. — Bei Uebernahme von Privatbankgeschäften läßt sich die Uebernahme rechnerisch nicht genau feststellen, da hier kein Aktienumtausch stattfindet, sondern feste Abfindungsbeträge bezahlt werden.

4. Ein viertes Motiv für Kapitalserhöhungen liegt nicht auf ökonomischem, sondern auf psychologischem Gebiet. Es handelt sich um die Behauptung der äußeren Rangstufe, sowohl innerhalb des Kreises der Berliner Banken, als auch in dem Verhältnis der Provinzbanken zu den Großbanken in der Reichshauptstadt. Diese Rivalitäts- und Prestigemomente waren bei vielen Erhöhungen unverkennbar. Sowie einmal das Signal ertönt war, traten alle Banken nacheinander mit Erhöhungen hervor. Als z. B. durch die Erhöhung der Commerz- und Privatbank im Jahre 1920 die Darmstädter Bank von ihrer vierten Stufe in der Rangordnung verdrängt war, dauerte es nicht lange, bis sie durch eigene Erhöhung sich ihren alten Platz zurückerobert hatte. Besonders kraß traten diese Prestigegründe bei den Kapitalserhöhungen der bayrischen Banken hervor. So folgte auf die angesichts der starken Ausdehnung der Vereinsbank durch Uebernahme der Handelsbank, sowie der Vereinsbank in Nürnberg vorgenommenen Kapitalserhöhung auch sofort eine Erhöhung des Kapitals der Bayr. Hypotheken- und Wechselbank. Hierbei wurde ausdrücklich betont, daß das gegenwärtige Eigenkapital zur Befriedigung des legitimen Kreditbe-

darfs vollauf genüge. Der Zweck war lediglich, ſich in dem Wettbewerb in den eigenen Reihen zu kräftigen und gleichzeitig den energiſch vorwärtsdringenden Berliner Großbanken gegenüber ſich konkurrenzfähig zu halten.

5. Ein großer Anreiz zu Kapitalserhöhungen lag für die Banken auch in dem hohen Kurs, zu dem junge Aktien an den Mark gebracht werden konnten. Sie erzielten auf dieſe Weiſe bei kräftigen Emiſſionen bequeme Agiogewinne, die ſie zur Auffüllung ihrer äußeren Reſerven verwenden konnten. Das Beſtreben, die Reſerven aufzufüllen, lag um ſo mehr vor, als man gerade im Sommer 1922, als die Bankwelt nicht mehr ſo ſehr im Zeichen der freudigen Inflation ſtand, unter der herrſchenden Kreditnot ſehr zu leiden gehabt hatte. Man nutzte daher, als gegen Ende des Jahres 1922 der Geld- und Kapitalmarkt eine weſentliche Entſpannung erfuhr, die Hauſſe in den eigenen Aktien aus. Es ſetzte eine neue „rage du nombre" ein. Man bereitete ſich auf die Sanierungsperiode vor und ſchritt darum zu Reſerveerhöhungen in der richtigen Erkenntnis, daß bei der kommenden Sanierung das Aktienkapital um ſo weniger herabgeſetzt zu werden brauche, je höher die buchmäßigen Reſerven ſind.

So ſtellt z. B. die Deutſche Bank gelegentlich der Erhöhung ihres Kapitals auf 1,5 Milliarden Mark feſt, daß nach Durchführung der Operation ihre Reſerven mehr als 20 Milliarden, das ſind mehr als das dreizehnfache des Aktienkapitals, betragen würden. Aber der unaufhaltſame Währungsverfall im Jahre 1923 hat ſelbſt dieſe gewaltigen Beträge über Nacht in ein Nichts zerſchmelzen laſſen, ſodaß ſie bei der Sanierung das ſcharfe Umſtellungsverhältnis doch nicht zu verbeſſern vermochten.

6. Ein letztes Motiv für Kapitalserhöhungen lag in der drohenden Ueberfremdungsgefahr, vor der ſich nach dem Cyprut-Stinnes'ſchen unorganiſchen Eindringen in die Berliner Handelsgeſellſchaft alle Banken zu ſchützen verſuchten. Man ſchritt zur Schaffung von Vorzugsaktien, die aber im Gegenſatz zu früher nicht mehr erhöhte Dividenden- und Liquidationsanſprüche erhielten, ſondern die eine Schutzmauer gegen Ueberfremdung darſtellten und deren Charakteriſtikum ein mehrfaches Stimmrecht war (manchmal 30—50faches Stimmrecht).

Neben dieſen Vorzugsaktien, deren Stimmrecht aber nur auf 3 beſtimmte, ſteuerfreie Fälle beſchränkt war (darunter Selbſtändigkeitsgefahr) wurden gewöhnlich von denſelben Banken auch noch ſog. Schutzaktien geſchaffen, die mit nur 25 Prozent Einzahlung und 75 Prozent Aktionärhaftung (engl. Syſtem) in irgendeiner verläßlichen Finanzgruppe feſt gebunden wurden. Gegenüber den Vorzugsaktien hatten ſie den Vorteil, daß ſie ſtets mit den übrigen Stammaktien abſtimmen konnten.

Den Anfang machte auf dieſem Gebiet die Mitteldeutſche Kreditbank. Sie erhöhte im November 1922 ihr Kapital um 340 Millionen Mark auf 510 Millionen Mark. Hiervon wurden 200 Millionen den

Aktionären überlaſſen, während von den verbleibenden 140 Millionen 130 Millionen mit 25 Prozent Einzahlung an ein feſtes Konſortium gingen und die reſtlichen 10 Millionen als Vorzugsaktien mit 15fachem Stimmrecht begeben wurden. Man ſicherte ſich in doppelter Weiſe. 370 Millionen voll eingezahlten Stammaktien ſtanden 130 Millionen mit 25 Prozent eingezahlten Schutzaktien und 10 Millionen Vorzugsaktien, die ein Stimmrecht von 150 Millionen darſtellten, gegenüber. Der Schutz war ein vollkommener, da bei den meiſten Beſchlüſſen einfache Mehrheit genügt. Die Ueberfremdungsgefahr war nicht zu leugnen. Man mußte den Banken daher das Recht, ſich zu ſichern, zugeſtehen. Allerdings muß feſtgeſtellt werden, daß von einigen Banken (Allgemeine Deutſche Kreditanſtalt) der Bogen überſpannt wurde, ſodaß die Rechte der Stammaktionäre eine Beeinträchtigung erfuhren.

2. Expanſion.

Hand in Hand mit dem in der Inflationszeit ſtark beſchleunigten Konzentrationsprozeß geht eine Expanſionsbewegung, alſo eine Tendenz, „für die Banken Neuland zu gewinnen“, die, wenn auch hinter der Konzentrationsbewegung an Mächtigkeit zurücktretend, doch Formen nie geahnten Umfangs angenommen hat.

Die beiden folgenden Tabellen veranſchaulichen die Entwicklung der Filialnetze*) der Berliner Großbanken, ſowie der drei heute noch ſelbſtändigen Provinzgroßbanken im letzten Jahrzehnt.

Name	Hauptniederlaſſungen	1914	1918	1919	1920	1921	1922	1923	1924
1. D. B.	1	53	106	108	133	156	151	146	192
2. D. G.	1	11	49	71	76	95	96	98	97
a) Nordbk.	—	3	3	3	3	3	4	4	4
b) Schaaffbk.	—	21	27	33	36	40	40	31	29
3. Dr. Bk.	2	47	89	101	104	111	110	102	93
4. Darmſt. Bk.	2	59	75	89	113	205	203	178	135
5. Nat.-Bank	1	—	—	—	57				
6. Comm.-Bk.	2	7	21	28	153	175	ca. 330	ca. 300	217
7. Mitteld. Bk.	2	20	26	28	35	35	35	27	26
8. H. G.	1	—	—	—	—	—	—	—	—
	12	221	396	461	710	820	ca. 969	ca. 886	793

*) Ohne Depoſitenkaſſen.

Name	Haupt-niederlaſſungen	1914	1918	1919	1920	1921	1922	1923	1924
1. Barmer Bk.-Verein	2	26	37	67	89	101	105	98	69
2. Bayr. Hyp.- u. Wechſ.-Bk.	1	1	21	26	36	40	50	117	114
3. Bayr. Vereinsbank	2	16	41	48	117	125	118	105	64
	5	43	99	141	242	266	273	320	247

In der Kriegszeit haben die Berliner Großbanken eine Zunahme ihrer Zweigniederlaſſungen um 79,1 Prozent zu verzeichnen. Das Anwachſen in der Inflation iſt noch erheblich ſtärker. Für die Zeit von 1919 bis Ende 1922, dem ziffernmäßigen Höchſtſtand an Filialen, errechnen wir eine Zunahme von 144,7 Prozent, die ſich dann aber bis Ende 1924 infolge des inzwiſchen erfolgten Wiederabbaues der Organiſation auf genau 100 Prozent dem Beginn der Inflation gegenüber geſenkt hat. Bei den Provinzbanken ergibt ſich in der Kriegszeit eine Zunahme von 130,2 Prozent, in der Inflationszeit eine ſolche von 223,1 Prozent, die bis Ende 1924 aber wieder auf 149,5 Prozent herabgedrückt iſt.

Das Netz von Zweigniederlaſſungen, das eine kleine Anzahl von Großbanken über ganz Deutſchland zieht, wird alſo eng und enger und die Konkurrenz, die ſich dabei die Banken untereinander machen, von Tag zu Tag ſchärfer. Selbſt unter Berückſichtigung des gewiß nicht geringen organiſatoriſchen Abbaues kommen wir heute bei den von uns behandelten Großbanken auf die ſtattliche Anzahl von 1040 Filialen und ca. 500 Depoſitenkaſſen gegenüber 495 Niederlaſſungen bei Beginn der Inflation.*)

Ein Vergleich mit engliſchen Verhältniſſen zeigt jedoch, daß ſelbſt dieſe Ziffer noch verſchwindend gering iſt. Die engliſchen Großbanken, insbeſondere die „big five", vereinigen ca. 7000 Niederlaſſungen in ihrer Hand, davon verfügt die größte unter ihnen, die „London Joint City and Midland Bank" allein über 1400. Bei Würdigung dieſer Ziffer bleibt jedoch, abgeſehen von der Tatſache, daß in England die zumeiſt nur tageweiſe geöffneten Agenturen mitgerechnet ſind, zu berückſichtigen, daß die Struktur der engliſchen und deutſchen Wirtſchaftsverhältniſſe große Verſchiedenheiten aufweiſt.

Inwieweit iſt die für deutſche Verhältniſſe ganz enorme Verdichtung des Filialnetzes ein Ergebnis der Konzentration und inwieweit iſt ſie eine Folge der Expanſionsbeſtrebung? Schon auf Seite 25 wurde darauf hingewieſen, daß die Banken lieber auf vorhandene Organiſationen aufbauen, als daß ſie ſich den Schwierigkeiten der eigenen Filialgründung ausſetzen. Trotzdem erfolgte aber, nachdem die Wirtſchaft die Schrecken des Krieges und der Revolution überwunden hatte, unterſtützt und geför-

*) Nach Weber (a. a. O.) hatten Ende 1900 15 deutſche Banken zuſammen nur 105 Filialen.

dert durch die Inflation und die sich hieraus ergebenden gesteigerten Umsätze, besonders im Depositen- und Börsengeschäft, eine starke Filialgründungstätigkeit. Von den ca. 640 neuen Niederlassungen der Berliner Großbanken sind 175 oder 27,3 Prozent aus Neugründungen hervorgegangen, von den 273 neuen Zweigstellen der drei Provinzbanken sogar 119 oder 43,6 Prozent.

Die einzelnen Banken haben an der Expansionsbewegung verschiedenen Anteil. Während bei der Deutschen Bank (81 : 29),*) Diskontogesellschaft (38 : 22), Nationalbank für Deutschland (51 : 2) und Commerz- und Privatbank (275 : 21) die Filialen vorwiegend infolge Uebernahme von Aktienbanken und Privatbankiers entstanden, herrschte bei der Dresdner Bank (4 : 23), Darmstädter Bank (17 : 69) und auch in gewissem Grade bei der Mitteldeutschen Kreditbank (3 : 8) von jeher mehr das Prinzip der eigenen Filialgründung vor. Bei den Provinzbanken finden wir in dieser Beziehung eine verschiedene Politik bei dem Barmer Bankverein einerseits, der überwiegend Neugründungen vorgenommen hat (17 : 51) und andererseits bei der Bayr. Hypotheken- und Wechselbank, die besonders viel Uebernahmen vollzogen hat (76 : 20). Die Bayr. Vereinsbank hat teils Uebernahmen, teils Neugründungen aufzuweisen (59 : 48).

An dieser Expansionsbewegung haben sich, außer der Berliner Handelsgesellschaft, alle Großbanken in Berlin und auch in der Provinz beteiligt. Während früher besonders nur die Industriegebiete Rheinland-Westfalen, Sachsen und Schlesien mit Filialen besetzt wurden, ging man jetzt beinahe buchstäblich „aufs Dorf". Besondere Anziehungskraft übte der deutsche Osten aus, wo für die in den an Polen abgetretenen Gebieten gelegenen deutschen Niederlassungen Ersatz geschaffen werden mußte. Breslau, Königsberg, Memel und ganz besonders Danzig, das, da der wirtschaftliche Friedenszustand zwischen Deutschland und Polen noch nicht wiederhergestellt ist, die Vermittlerrolle für den Geldverkehr zwischen beiden Ländern ausüben muß,**) wurden nach und nach von den meisten Großbanken und vielen kapitalkräftigen Privatbankiers mit Niederlassungen überzogen. Wie stark die Zuwanderung der Banken in Danzig war, geht daraus hervor, daß Anfang 1920, nach einer Meldung der Frankf. Ztg., nur 9 Firmen als Unterzeichner bei den vereinbarten Konditionen auftraten, Ende 1921 dagegen schon mehr als 50. Da die internationalen Banken in der alten deutschen Stadt Danzig ebenfalls reichlich vertreten sind, ist es Ehrenpflicht der deutschen Banken, dem Deutschtum eine starke Stütze zu sein und sich nicht verdrängen zu lassen.

Auch das besetzte Gebiet war ein beliebtes Zielobjekt der Expansionstätigkeit. Hier wurden besonders Köln, Koblenz und Mainz bevorzugt. Die bestehenden Banken in diesen Städten konnten bei der gewaltigen Zunahme der Geschäfte die Arbeit nicht mehr bewältigen und sahen es daher recht gern, daß täglich neue deutsche Banken und Bankiers

*) Die Ziffern in ( ) stellen das Verhältnis zwischen Uebernahme und Eigengründung dar.

**) Geschäftsbericht, Danziger Kreditanstalt 1922.

mit Niederlaſſungen auftauchten. Während in Köln 1914 erſt 29 Bankfirmen vertreten waren, ſteigerte ſich die Zahl 1919 ſchon auf 52 und 1922 ſogar auf über 80.

In dieſer Zunahme der Banken ſpiegelt ſich der wirtſchaftliche Aufſchwung Kölns, der aber leider eine Folge volkswirtſchaftlich wenig erfreulicher Zuſtände war. Köln war „Treffpunkt aller internationalen Schieber", die von hier aus das beſetzte und unbeſetzte Gebiet mit Waren aller Art überfluteten. Den Banken fiel hierbei die Aufgabe zu, die erforderlichen ausländiſchen Zahlungsmittel zu beſorgen, denn infolge der rapiden Geldentwertung wickelten ſich alle Geſchäfte in bar ab. So wurde das Geſchäft vieler dieſer Banken auf Koſten der deutſchen Mark lediglich vom Deviſengeſchäft alimentiert. Leider wurde bei dieſer Gelegenheit die Identität des privatwirtſchaftlichen Vorteils und des volkswirtſchaftlichen Nachteils nicht genügend erkannt. Viele Banken beklagen ſich z. B. in ihren Jahresberichten auf der einen Seite über den Druck und die Laſten der Beſatzung, während man auf der anderen Seite die Feſtſtellung leſen kann, daß gerade die Zweigniederlaſſungen im beſetzten Gebiete infolge des blühenden Valutengeſchäfts glänzende Gewinne aufzuweiſen haben!

Auch Mitteldeutſchland, insbeſondere Thüringen und Hannover, beides Gebiete mit friſch aufblühenden Induſtrien und kaufkräftiger Bevölkerung, ſowie Bayern, das infolge ſeiner überwiegend agrariſchen Bevölkerung über einen großen Depoſitenreichtum verfügte, wurden nach und nach von allen Berliner Banken mit einem dichten Netz von Filialen überzogen.

Neben der Filiale und der Depoſitenkaſſe finden wir noch die Tochtergeſellſchaft als Form der Expanſion. Sie war allerdings im Inland nach dem Scheitern der ſog. „Provinzialtochterinſtitute" der Großbanken aus der Mode gekommen, denn die Gefahr, daß dieſe Tochterbanken ſich der Kontrolle und dem Einfluß des Mutterinſtituts entzogen und eine eigene Bankpolitik verfolgten, war zu groß. Ein erneuter Umſchwung iſt erſt in den letzten Jahren zu erkennen, wo die Großbanken wieder hier und da, beſonders in den neuen Grenzgebieten und jungen Randſtaaten, Tochterbanken gegründet haben. Man griff in dieſen Fällen auf die Form der Tochtergeſellſchaft zurück, da eine eigene Filiale im Hinblick auf die ungeklärten Verhältniſſe in den Grenzgebieten und auf die große Gefahr valutariſcher und politiſcher Störungen ſeitens der Entente für die Zentralbanken zu große Riſiken in ſich getragen hätte.

Eine größere Bedeutung kommt ihr jedoch als Form der ausländiſchen Expanſion zu. Gegenüber der eigenen Filiale oder der Beteiligung hat die Tochterbank nach Weber (a. a. O.) den Vorzug einer größeren Beweglichkeit und beſſeren Anpaſſungsmöglichkeit an die individuellen wirtſchaftlichen Verhältniſſe, insbeſondere an die Geſchäftsuſancen des fremden Landes. Ferner ermöglicht die Tatſache der formellen Selbſtändigkeit der Tochterbank die Beteiligung mehrerer inländiſcher oder ſogar ausländiſcher Banken an der Gründung, wodurch die Gefahr mit dem Ziel einer Riſikoverminderung von vornherein auf eine breite, internationale Baſis

geſtellt wird. Dieſes Syſtem, das vor dem Kriege von faſt allen Großbanken erfolgreich beſchritten wurde, hat man auch beim Wiederaufbau der Auslandsbeziehungen nach dem Kriege angewandt.

Anfang des Jahres 1924 wurden durch maßgebende Vermittlung verſchiedener deutſcher Banken und Bankfirmen und unter Hinzuziehung bedeutender internationaler Kapitalien drei tochterbankähnliche Inſtitute in Holland gegründet, die ſich beſonders der Pflege des internationalen Akzeptgeſchäfts und der Finanzierung von internationalen Warengeſchäften widmen ſollen. Es ſind dieſes die Internationale Bank in Amſterdam (Kapital 10 Millionen hfl.), an der ſich außer der Darmſtädter und Nationalbank beſonders holländiſches, ſchwediſches und engliſches Kapital beteiligt hat; die Internationale Kreditkompagnie in Amſterdam (Kap. 20 Mill. hfl.), an der neben der Deutſchen Bank, Diskontogeſellſchaft, Dresdner Bank und Mendelſohn & Co. holländiſche, engliſche, ſchwediſche und ſchweizeriſche Finanzinſtitute intereſſiert ſind; ſowie endlich die N. V. Bank van Behrens und S. Amſterdam, die gemeinſam mit einem bedeutenden Londoner Finanzinſtitut von der Hamburger Bankfirma L. Behrens & Söhne mit einem Kapital von 10 Mill. hfl. ins Leben gerufen wurde.

Dieſe Gründungen ſtellen Transaktionen von eminent wichtiger Bedeutung dar. Die deutſchen Großbanken traten damit zum erſten Male wieder nach dem Kriege in unmittelbare Nachbarſchaft mit den hervorragendſten internationalen Finanzinſtituten. Was dieſes für den Kredit der deutſchen Banken und für ihre Aktionskraft, die durch das jahrelange Abſchließen vom Ausland geſchwächt war, bedeutet, darf nicht unterſchätzt werden.

Aber auch vor dieſen großen Transaktionen war die deutſche Bankwelt bezüglich des Wiederaufbaues der durch den Krieg verloren gegangenen Auslandsbeziehungen nicht untätig. Sie hatte ſich trotz der üblen Erfahrungen nicht geſcheut, neue Verſuche der ausländiſchen Expanſion anzuſtellen. Sie tat es in der richtigen Erkenntnis, daß gerade auch valutaſchwache Länder ein Intereſſe daran haben, durch Vertretungen im Ausland den Anſchluß an den internationalen Geld- und Kapitalmarkt wieder zu erreichen. Die Valutaſchwierigkeiten machten es allerdings den deutſchen Banken in den hochvalutariſchen Ländern faſt zur Unmöglichkeit, eigene Niederlaſſungen zu gründen. Man beſchränkte ſich daher zunächſt auf die Länder, bei denen es ſich in Anbetracht ihres Valutaſtandes in Mark meiſt nicht um Summen von großer bilanzmäßiger Bedeutung handelte, bei denen man alſo nur wenig Kapitalien riskierte, z. B. Oeſterreich, Jugoſlawien und Rumänien.

Beſonders Wien erhielt für die Auslandsbetätigung erhöhte Bedeutung. Es wurde zum Finanzknotenpunkt für ganz Süd-Oſt-Europa. Der Orientverkehr und auch die nahe Verquickung der öſterreichiſchen mit den deutſchen Wirtſchaftsintereſſen brachten lohnende Geſchäfte. Hierzu kam, daß Wien infolge der Teilung der Habsburgiſchen Monarchie Ausgleichspunkt der verſchiedendſten Valuten wurde und Gelegenheit zu einem lebhaften Arbitragegeſchäft mit reichen Deviſengewinnen bot. Die

nach der Stabiliſierung auch in Oeſterreich eingetretene Ungunſt der wirtſchaftlichen Verhältniſſe hat natürlich die Entwicklung dieſer Banken in letzter Zeit gehemmt.

Auch die Zahl der deutſchen Banken in dem hochvalutariſchen Holland nahm in den Jahren der Inflation ſtark zu. Während ſich hier die meiſten Banken aber infolge des hohen Riſikos mit Kommanditen, Beteiligungen oder Vertretungen begnügten, war es ein Ereignis von erhöhter Bedeutung, als im Jahre 1921 die Deutſche Bank die Gründung einer eigenen Filiale in Amſterdam bekannt gab. Dieſes war in Anbetracht der Schwierigkeit der Guldenbeſchaffung zweifellos ein koſtſpieliger und riſikovoller Plan. Ueber den Zweck dieſer Gründung beſagt der Jahresbericht der Bank für 1921: „Die Filiale Amſterdam vermittelt unſeren Kunden in weitgehendem Maße diejenigen Finanzierungen, für die vor dem Kriege unſere Niederlaſſungen in Brüſſel und London zur Verfügung ſtanden". Deutſchland, das durch die Verletzung des deutſchen Privateigentums ſeitens des engliſchen Staats erbittert war, ſagte ſich damit von dem „Herz der Weltfinanz" los. Außer den Berliner und Provinzgroßbanken ſind auch ca. 10 kapitalkräftige Privatbankhäuſer in Holland vertreten. Sie alle haben im Arbitrage- und Warengeſchäft erfolgreich gearbeitet. Darüber hinaus haben ſie aber auch durch Wiederzuführung ausgewanderter deutſcher Kapitalien der Volkswirtſchaft gute Dienſte geleiſtet.

Nach der Stabiliſierung mußten ſich die Banken auf neue Funktionen umſtellen. Dabei kam in erſter Linie das internationale Kreditgeſchäft in Betracht, insbeſondere Finanzierungen, Rembourskredite, Plazierung deutſcher Effekten im Auslande uſw. Nachdem dieſe Umſtellung auf den Kapitalimport jetzt erfolgt iſt, beſteht die begründete Ausſicht, daß die Mehrzahl der deutſchen Firmen Amſterdam an Stelle des alten Finanzzentrums London als Hauptſitz der ausländiſchen Niederlaſſungen beibehalten wird.

Von weiteren Auslandsſtützpunkten deutſcher Banken ſind noch Bukareſt (Dresdner Bank 1920), Sofia (Deutſche Bank, Wiedereröffnung 1922) und Konſtantinopel (Deutſche Bank 1923) zu nennen. Alſo ſelbſt in den ſchwerſten Zeiten der inneren Zerrüttung haben die deutſchen Banken in richtiger Erkenntnis der volkswirtſchaftlichen Solidarität aller Länder mit der Wiederanknüpfung weltwirtſchaftlicher Beziehungen nicht gezögert.

Zum Schluß mögen einige Worte über das Schickſal der alten ausländiſchen deutſchen Tochterbanken geſtattet ſein. Da im Orient, in Afrika und Aſien den deutſchen Banken ihre Tätigkeit noch zum größten Teil unterſagt iſt, iſt lediglich über die ſüdamerikaniſchen Inſtitute etwas zu ſagen. Die bedeutendſten ſind die Deutſch-Ueberſeeiſche Bank, die Deutſch-Südamerikaniſche Bank, die Braſilianiſche Bank für Deutſchland und die Bank für Chile und Deutſchland. Während die beiden letztgenannten Spezialbanken für einzelne Länder waren, unterhielten die beiden erſteren ein bedeutendes Filialnetz, daß ſich über die meiſten ſüdamerikani-

ſchen Staaten erſtreckte. Die dauernd günſtige Entwicklung dieſer Banken wurde durch den Kriegsausbruch jäh unterbrochen. Nach Kriegsende erholten ſich die Banken jedoch ſehr ſchnell. Während die Deutſch-Ueberſeeiſche Bank und die Deutſch-Amerikaniſche Bank ihr Kapital im Verhältnis 1 : 1 auf Reichsmark umſtellen konnten und daneben noch beträchtliche Reſerven beſaßen, war der Status bei den beiden anderen Banken nicht ganz ſo günſtig. Obwohl ſie zur Milreis-, bezw. Peſowährung übergegangen waren, alſo von der Markentwertung nicht betroffen wurden, erlitten ſie durch den Niedergang der braſilianiſchen und chileniſchen Wechſelkurſe Subſtanzverluſte, die einer Sanierung in Reichsmark Schwierigkeiten machten. Man entſchloß ſich daher, in Zukunft bei den Banken ganz und gar zu den Währungen ihrer Wirtſchaftsgebiete überzugehen. Zu dieſem Zwecke wurden unter Wahrung des deutſchen Charakters die Braſilianiſche Bank für Deutſchland in Banco Braſiliero allémao, Rio de Janeiro, und die Bank für Chile und Deutſchland in Banco de Chile y Alemania, Valparaiſo umgegründet.

Zuſammenfaſſend muß geſagt werden, daß die deutſchen Auslandstochterinſtitute, beſonders wenn ſie möglichſt wenig mit dem Gedeihen e i n e s Landes verquickt waren und über ein weitverzweigtes, überſtaatliches Filialnetz verfügten, in den ſtürmiſchen Zeiten der Kriegs- und Nachkriegsjahre ſich voll bewährt haben. Trotzdem jahrelang der Verkehr mit der Zentralleitung in Deutſchland unterbunden war, haben ſie allen finanziellen Anſprüchen genügen können und darüber hinaus ſich ſogar ihre Subſtanz voll oder wenigſtens zum größten Teil zu wahren gewußt.

B. Der Umfang der Konzentration und Expanſion bei den Depoſiten- und Spekulationsbanken.

1. Die Berliner Großbanken.

a) Deutſche Bank.

Mehr als die anderen deutſchen Bankinſtitute wurde gerade die Deutſche Bank von den entſetzlichen Folgen des politiſchen und wirtſchaftlichen Zuſammenbruchs im Jahre 1918 betroffen. Eine ihrer Hauptfunktionen, nämlich dem Kaufmann in Ueberſee Pionierdienſte zu leiſten, war durch Zerſtörung des mit viel Müh und Fleiß aufgebauten Auslandsgeſchäfts hinfällig geworden. Der Zuſammenbruch mußte natürlich in Rechnung geſtellt werden. So iſt es vielleicht zu erklären, daß das Jahr 1919 außer zwei geringfügigen Uebernahmen keine weitere Geſchäftsausdehnung brachte. Man war ſich aber darüber klar, daß nach Verluſt das Inlandsgeſchäft ausgebaut werden müſſe. So nahm man im Jahre 1920 die Konzentrations- und Expanſionspolitik in vollem Umfang wieder auf, zumal auch durch Liquidation der Filialen in Poſen und Weſtpreußen Mittel frei geworden waren. Man gründete verſchiedene neue Filialen in Rheinland und Weſtfalen und beſetzte auch Caſſel mit einer eigenen Filiale.

Die größte Machterweiterung erfolgte aber durch die Fusion mit drei, bisher nur zu ihrem Interessenkonzern gehörigen, bedeutenden Provinzbanken, der Hannoverschen Bank, Braunschweiger Privatbank und Privatbank zu Gotha. Durch diese Neuausdehnung kam die Deutsche Bank zum ersten Male nach Mitteldeutschland, wo sie bisher, besonders in Magdeburg und Erfurt, auf die bis vor kurzem in einem Freundschaftsverhältnis zu ihr stehende Mitteldeutsche Privatbank Rücksicht genommen hatte. Nachdem diese aber mit der Commerz- und Diskontobank einen Verschmelzungsvertrag eingegangen war, lag kein Grund mehr vor, von einer eigenen Besetzung Mitteldeutschlands abzusehen. Die Deutsche Bank glaubte an der Entwicklung, die die Industrie in Hannover und Thüringen genommen hatte und besonders auch an der gegen Gefahren von Ost und West geographisch geschützten Lage dieses Arbeitsgebiets nicht vorübergehen zu dürfen. Daß sich selbst ein so mächtiges Institut, wie die Hannoversche Bank, auf die Dauer der Konkurrenz der Großbanken nicht mehr gewachsen fühlte, bedeutete einen kräftigen Schritt vorwärts zur Hegemonie der Großbanken. Hatte doch die Hannoversche Bank in ihrem engeren heimatlichen Gebiet wegen ihrer gesunden wirtschaftlichen Verhältnisse geradezu eine beherrschende Stellung inne. Obwohl seit 25 Jahren in enger Interessengemeinschaft zur Deutschen Bank, hatte sie bisher alle Fusionsangebote mit einem kategorischen „nein" beantwortet. Selbst ein noch Anfang des Jahres 1920 gelegentlich einer Kapitalserhöhung der Hannoverschen Bank gemachtes Fusionsangebot wurde abgelehnt. Um so erstaunlicher war dieser plötzliche Gesinnungsumschwung. Aber nur unter dem Zwang der Verhältnisse war der Entschluß zustandegekommen. Wie in der G. V. ausgeführt wurde, wäre ein Kapital von mindestens 100 Millionen Mark erforderlich gewesen, um das Geschäft selbständig weiterführen zu können. Bei der seinerzeitigen Verfassung des Geld- und Kapitalmarkts, sowie bei der Abneigung gegen die damals noch als Rentenanlage betrachteten Bankaktien war es aber unmöglich, diesen Betrag selbst aufzubringen.

Um örtlichen und partikularistischen Rücksichten Rechnung zu tragen, wurde die Individualität der drei Banken möglichst gewahrt. Man ließ die alten Firmennamen bestehen und fügte nur in Parenthese „Filiale der Deutschen Bank" hinzu. Wie sehr man das Selbständigkeitsbewußtsein der einzelnen Banken in dieser Beziehung schonen muß, zeigt der Vorgang beim Elberfelder Bankverein, der im Jahre 1919 von der Deutschen Bank übernommen wurde, aber ein Jahr später schon wieder auf Drängen der lokalen Kreise „entfusioniert" werden mußte. Die Deutsche Bank war seinerzeit, um dem Lokalpatriotismus zu genügen, entgegenkommender Weise bereit, die nicht unerheblichen Kosten einer Neugründung des Elberfelder Bankvereins, A. G., mit 6 Millionen Kapital zu übernehmen. Da die Aktien vollständig in ihrer Hand blieben, war nichts anders als eine formelle Umwandlung des Unternehmens erfolgt. Der Vorgang zeigt aber, welche Rücksicht auf die Eigenart von Kundschaft und Bevölkerung genommen werden muß.

Gleichzeitig mit diesen drei großen Fusionen vollzog sich ein Mehrheitsaustausch von Aktien der Württembergischen Vereinsbank, sowie eine engere Beteiligung mit einer qualifizierten Minderheit bei der Hildesheimer Bank. Die vollständige Uebernahme dieser beiden an ihren Sitzen hochgeschätzten Unternehmungen scheiterte an dem Widerstand ihrer Aktionäre.

Ueber die rechnerische Durchführung dieser Transaktionen ist an anderer Stelle schon berichtet worden (S. 30). Die Deutsche Bank erweiterte nicht nur ihre Verbindungen nach dem immer wichtiger werdenden West- und Mitteldeutschland, sondern erzielte auch durch Agio- und Umtauschgewinne aus Unterparibewertungen eine Steigerung ihrer offenen Reserven um ca. 120 Millionen Mark, sodaß diese beinahe die Höhe des neuen Aktienkapitals erreichten. Das Jahr 1920 brachte den Stand der Filialen auf 133, das bedeutet gegenüber dem Anfang des Jahres einen Zuwachs von 25 Niederlassungen. Hiervon sind allein 19 auf die Tripelfusion dieses Jahres zurückzuführen.

Das Jahr 1921 schien ohne größere Konzentrationen zu Ende gehen zu sollen. Man trieb lediglich Expansionen, indem man u. a. in Magdeburg eine Filiale eröffnete und zwei weitere bayrische Plätze, Würzburg und Regensburg, mit eigenen Filialen besetzte.

Da tauchte plötzlich gegen Ende des Jahres die Nachricht von dem Zusammenbruch der Pfälzischen Bank, Ludwigshafen auf. Durch unverantwortliche Spekulationen eines Devisenhändlers der Münchener Filiale der Bank war im Devisentermingeschäft ein Verlust von 340 Mill. Mark entstanden. Gleichzeitig mit der Meldung wurde bekannt gegeben, daß die Deutsche Bank und die mit der Pfälzischen Bank seit 1911 in Interessengemeinschaft stehende Rheinische Kreditbank zur Intervention bereit seien. Beide Banken stellten der Pfälzischen Bank gemeinschaftlich den Betrag zur Verfügung, um welchen der Verlust das Eigenkapital der Bank überstieg (Kapital 75 Mill., Reserven 13,3 Mill.). Zur Durchführung der Transaktion erhöhte die Rheinische Kreditbank ihr Kapital um 120 Mill. Mark, wovon 30 Mill. den alten Aktionären im Verhältnis 4 : 1 zu 200 Prozent zum Bezuge angeboten wurden, während die übrigen 90 Millionen die Deutsche Bank zu dauerndem Besitz übernahm und so ihre schon bestehenden Interessen an der Rheinischen Kreditbank noch inniger gestaltete. Bezüglich der Filialaufteilung einigte man sich in der Weise, daß die Rheinische Kreditbank sämtliche Niederlassungen links des Rheins, besonders in der Pfalz, übernahm, die rechtsrheinischen Filialen und der Platz Frankfurt dagegen an die Deutsche Bank fallen sollten. Während die Deutsche Bank die Filialen Frankfurt, Augsburg, Nürnberg und München mit ihren eigenen schon an diesen Orten bestehenden Geschäften vereinigte, erhielt sie durch die Uebernahme der Geschäfte in Bamberg und Fürth wertvolle neue Stützpunkte und das in einem Gebiet, in dem gerade wegen der stark vorherrschenden partikularistischen Tendenzen die Gründung neuer Niederlassungen mit großen Schwierigkeiten verbunden gewesen wäre.

Mit der Pfälziſchen Bank verſchwand ein hochangeſehenes, ſchon über 50 Jahre beſtehendes Provinzbankinſtitut. Mangelhafte Organiſation und freventlicher Leichtſinn hatten die Bank an den Rand des Abgrunds geführt. Das entſchloſſene, tatkräftige Eingreifen der Deutſchen Bank und der Rheiniſchen Kreditbank ſtellt eine volkswirtſchaftliche Großtat, ein „techniſches Meiſterwerk" (Weber), dar. Es zeigt uns andererſeits auch, wie ſehr die deutſchen Banken auf der Lauer nach Fuſionsobjekten lagen und jede Gelegenheit freudig benutzten, um ihre Kapital- und Machtbaſis zu erweitern.

Das nächſte Jahr, 1922, brachte außer verſchiedenen Neugründungen im rheiniſch-weſtfäliſchen und ſächſiſchen Induſtriegebiet die Gründung der bereits oben erwähnten Filiale in Amſterdam, ſowie die Wiedereröffnung der Filiale in Sofia.*)

Auch in dieſem Jahre trat die Deutſche Bank mit einer Rieſentransaktion hervor, und zwar handelte es ſich um ein Novum inſofern, als zwecks Durchführung einer Kapitalsverdoppelung von 400 auf 800 Millionen Mark die Verſchmelzung der Deutſchen Bank mit einer anderen A. G., die keine Bank war, nämlich der Deutſchen Petroleum A. G., beſchloſſen wurde. Es ſind zwei heterogene Dinge, eine Bank und ein Petroleumtruſt. Dieſer Unterſchied beſtand aber mehr oder weniger nur äußerlich. Infolge des Verſailler Vertrages hatte die Deutſche Petroleum A. G. durch den zwangsweiſen Verkauf ihrer Steana Romana-Beteiligung ihre Weltgeltung im Petroleumgeſchäft verloren. Die Folge war eine ſich bald fühlbar machende ſtarke Ueberkapitaliſierung. Sie unterhielt dauernd enorme Bankguthaben und war in den letzten Jahren ſchon mehr Finanz- als Induſtriegeſellſchaft. Es war eine volkswirtſchaftliche Notwendigkeit, das Kapital der Firma auf ein Maß zurückzuſchrauben, das ihren induſtriellen Beteiligungen entſprach. Als daher die Deutſche Bank Bedarf an neuen Betriebsmitteln hatte, war es nur ſelbſtverſtändlich, die bei der Petroleumgeſellſchaft für unabſehbare Zeit brachliegenden Mittel auf dieſe Weiſe der deutſchen Volkswirtſchaft unmittelbar zuzuführen. Zu dieſem Zweck übernahm die Deutſche Bank die Deutſche Petroleum A. G. mit allen Aktiven und Paſſiven, indem ſie für 100 Millionen Petroleumaktien 400 Millionen eigene Aktien im Werte von 2½ Milliard. Mark hingab. Sie erwarb mit der Petroleumgeſellſchaft einen ungeheuren Deviſenſchatz, der ſie zweifellos von dem unheilvollen Sturz der deutſchen Währung unabhängiger gemacht hat. Die der Deutſchen Petroleumgeſellſchaft noch verbliebenen wenigen in- und ausländiſchen Beteiligungen wurden in eine neue Deutſche Petroleum A. G. übergeführt.

Nach dieſer Rieſentransaktion trat eine Ruhepauſe ein. Die verhängnisvolle Entwicklung des Jahres 1923, das täglich drohende Geſpenſt des wirtſchaftlichen und politiſchen Zuſammenbruchs, mahnten zur

*) Vgl. oben Seite 37

Zurückhaltung. Die Schaffung der Rentenmark bedeutete für die deutſche Volkswirtſchaft die Rettung. Nach einer kurzen Atempauſe, in der die Deutſche Bank ganz wenige Liquidationen von kleinen und kleinſten Zweigniederlaſſungen vornahm, nahm der Aufbau in Geſtalt der Konzentration und Expanſion ſeinen Fortgang.

Schon im Februar 1924 zeigte die Deutſche Bank von neuem ihre Bereitwilligkeit am Wiederaufbau der deutſchen Auslandsbeziehungen erfolgreich mitzuarbeiten, als ſie gemeinſam mit der Diskontogeſellſchaft, der Dresdner Bank, der Firma Mendelſohn & Co., ſowie einer Reihe hervorragender internationaler Banken und Bankiers,*) ſich an der Gründung der Internationalen Kreditkompagnie Amſterdam beteiligte.**)

Neben der Uebernahme der bisher kommanditierten Bankfirma Hermann Paderſtein, Bielefeld, ſowie der unter Geſchäftsaufſicht ſtehenden Kreditbank A. G. Menden iſt die Fuſion mit der Württembergiſchen Vereinsbank A. G. Stuttgart, in dieſem Jahre noch von beſonderer Bedeutung. Ein lang gehegter Wunſch der Deutſchen Bank ging jetzt in Erfüllung. Bereits ſeit 1874 ſtand ſie zur Württembergiſchen Vereinsbank im engen Freundſchaftsverhältnis, das 1920 durch den Mehrheitseintauſch der Aktien noch intimer geſtaltet wurde. Das oft geäußerte Verlangen, wie alle Großbanken, direkt in Stuttgart vertreten zu ſein, ſcheiterte immer an dem Widerſtand der Aktionäre. Jetzt, nachdem die Vereinsbank aus der Inflation ſtark geſchwächt herausgegangen war, blieb ihr kein anderer Weg mehr übrig. Auch hier übte die Deutſche Bank bei der Wahl des neuen Firmennamens die Rückſicht, die ſich bei den Fuſionen der letzten Jahre ſo ſehr bewährt hatte: Man fügte dem alten Namen lediglich die Bezeichnung „Filiale der Deutſchen Bank“ bei. Da ſchon ca. 90 Prozent des Kapitals in Händen der Deutſchen Bank war, ließ ſich eine Erhöhung des Kapitals umgehen.

Mit dem Uebergang der Württembergiſchen Vereinsbank auf die Deutſche Bank erlitt das württembergiſche Wirtſchaftsleben einen erheblichen Verluſt. Die ſchon 1869 gegründete Bank hatte von jeher auf ihre Individualität hohen Wert gelegt und auch ihrerſeits kräftige Konzentrations- und Expanſionspolitik betrieben. So hatte ſie noch 1922 die Württembergiſche Bankanſtalt, vormals Pflaum & Co., Stuttgart übernommen und ganz zuletzt noch die Rümelin Bank A. G., Heilbronn. Die Deutſche Bank erhielt einen Zuwachs von 27 eigenen Filialen und mehreren Depoſitenkaſſen in Stuttgart.

Analog den Verhältniſſen der Württembergiſchen Vereinsbank war die Lage der Eſſener Kreditanſtalt in Eſſen. Auch hier erbarmte ſich die Deutſche Bank, als ſie infolge ſtarker Subſtanzverluſte zu

*) U. a. Nederland'sche Handels-Maatschappij; Rotterdam'sche Bankvereinigung; Pierson & Co, Amsterdam; Kleinwort, Sons & Co., London; Westminster Bank, Ltd. London; Schweizerischer Bankverein Basel; Skandinaviska Kreditaktiebolaget, Stockholm.

**) Vgl. Seite 36.

Anfang des Jahres 1925 nicht mehr lebenskräftig war. Die dauernden Störungen, die ſich aus der engen Verquickung der Entwicklung der Bank mit den politiſchen Ereigniſſen im Ruhrgebiet ergeben hatten, ſowie die Tatſache der Beſchränkung ihres dichten Filialnetzes auf das rheiniſche Induſtrie-Revier waren ihr zum Verhängnis geworden. Den Ausſchlag zu der Fuſion, der ſchon ſeit 1903 eine Intereſſengemeinſchaft vorausgegangen war, hatte eine Kapitalserhöhung von 14 auf 21 Millionen Mark gegeben. Da die alten Aktionäre von dem Bezug wenig Gebrauch machten, mußte die Deutſche Bank faſt den ganzen Betrag übernehmen. Nachdem ſie ſo in den Beſitz der überwiegenden Mehrheit der Aktien gelangt war, lag eine Fuſion nur im Intereſſe der Rationaliſierung des ganzen Betriebes. Für RM. 600.— Eſſener Kreditanſtaltsaktien wurden RM. 500.— Deutſche Bankaktien gewährt. Außer bedeutenden Beziehungen zur Steinkohlen-, Braunkohlen-, Eiſen- und Kaliinduſtrie erhielt die Deutſche Bank an 25 wichtigſten Plätzen des Deutſchen Reiches, an denen ſie bisher nicht vertreten war, wertvolle Stützpunkte. Sie ſteigerte die Geſamtzahl ihrer Filialen dadurch auf 192.

Mit der Eſſener Kreditanſtalt iſt eine der letzten alten Provinzgroßbanken des rheiniſch-weſtfäliſchen Bezirks dahingegangen. Von den Großbanken des Induſtriegebiets iſt lediglich der Barmer Bankverein als ſelbſtändiger Repräſentant übrig geblieben.

Im März des Jahres 1925 übernahm die Deutſche Bank eine weitere Konzernbank, die Siegener Bank. Im Hinblick auf die Bedeutung, die nach dem Verluſt Lothringens dem Siegerlande als Erzgebiet zukommt, hat die Deutſche Bank auch hier dem aus der Zwangslage herausgeborenen Anerbieten der Siegener Bank freudig Folge geleiſtet.

Der Konzern der Deutſchen Bank wird alſo täglich ſtraffer geſpannt, und wir können heute, trotzdem 1924 die Deutſche Bank gelegentlich der Reichsmarkbilanzierung der Deutſchen Vereinsbank, Frankfurt a. Main, einer ſeit 1912 mit ihr in enger Verbindung ſtehenden Konzernbank, eine Sanierung verweigerte und die Beteiligung Induſtriellen überließ, die Feſtſtellung machen, daß die Leitung nach wie vor von einem mutigen Bekenntnis zur Konzentration beſeelt iſt.

b) Direktion der Diskontogeſellſchaft.

Analog der Deutſchen Bank verfolgt auch die Diskontogeſellſchaft, nachdem ſie einmal mit ihrem alten Grundſatz, möglichſt wenig eigene Filialen zu haben und im übrigen ſich durch befreundete Konzernbanken vertreten zu laſſen, gebrochen hatte, einen planmäßigen Ausbau ihres Filialnetzes. Gefördert wurden dieſe Ausdehnungsbeſtrebungen durch die Erkenntnis, daß für die nach dem Kriege endgültig liquidierten Zweigniederlaſſungen in Antwerpen, London und Metz im inländiſchen Geſchäft ein Ausgleich gefunden werden müſſe.

Als daher gegen Ende des Krieges bezw. zu Anfang des Jahres 1919 in kurzen Abſtänden verſchiedene Banken in Stuttgart mit eigenen Filialen auftraten, glaubte auch die Diskontogeſellſchaft, ſchon allein aus Preſtige

gründen, die württembergiſche Hauptſtadt im eigenen Namen nicht unbeſetzt laſſen zu dürfen. Sie übernahm zu dieſem Zweck die ſchon ſeit langem zu ihrem Intereſſenkonzern gehörige Stahl- und Federei A. G. Stuttgart. Das ſchon ſeit 1796 beſtehende Unternehmen war im Jahre 1906 von der Diskontogeſellſchaft in eine A. G. umgewandelt worden. Dieſe beſaß daher ſchon einen erheblichen Teil des 12 Mill. Mark betragenden Aktienkapitals, ſodaß eine Kapitalserhöhung für den Umtauſch der reſtlichen Aktien nicht mehr erforderlich war. Außer Stuttgart erhielt die Diskontogeſellſchaft durch die Fuſion weitere 19 über das ganze Land zerſtreute und gut ins Geſchäft eingeführte Zweigniederlaſſungen.

Das Geſchäft der ſeit 1917 beſtehenden Filiale in Hannover erhielt durch Uebernahme der Privatbankfirma Hermann Bartels eine ſehr erhebliche Erweiterung ihres Kundenkreiſes. Hermann Bartels galt als eins der älteſten und vornehmſten Privatbankhäuſer Hannovers und unterhielt außer guten Verbindungen zu hannoverſchen Handels- und Induſtriekreiſen beſonders wertvolle Beziehungen zu der zahlreichen, kapitalkräftigen Bauernbevölkerung der Provinz Hannover. Nachdem im Jahre 1919 noch das Bankhaus Kade & Co., Sorau und Sagan, übernommen und neue Niederlaſſungen in Lübeck, Gießen und Andernach gegründet worden waren, konnte die Diskontogeſellſchaft am Schluß des Jahres, in dem Handel und Gewerbe noch manchmal von den Wogen der revolutionären Leidenſchaften umbrandet wurden, feſtſtellen, daß die Zahl der eigenen Niederlaſſungen einen Aufſchwung von 49 auf 71 genommen hatte.

Das Jahr 1920 brachte die konſequente Fortſetzung der Konzentrationen und Expanſionen, und zwar beſonders in Schleſien. Hier hatte der Beſetzung im eigenen Namen bisher ein Freundſchaftsvertrag mit dem Bankhaus E. Heimann, Breslau, entgegengeſtanden. Dieſer Vertrag wurde aber nach Ablauf im Jahre 1920 im vollen Einverſtändnis beider Kontrahenten nicht wieder erneuert. Die Diskontogeſellſchaft konnte nun, zumal alle anderen Großbanken in Breslau ſchon mit eigenen Filialen vertreten waren, ebenfalls an dieſem wichtigen Platz des deutſchen Oſtens direkt erſcheinen. Sie übernahm zu dieſem Zweck die Firma Prinz & Marck jun. und ſchloß außerdem einen Fuſionsvertrag mit der im Jahre 1905 aus der Firma Perl & Co. hervorgegangenen und ſchon zum Intereſſenkonzern der Diskontogeſellſchaft gehörigen Schleſiſchen Handelsbank A. G., Breslau ab (Kapital 10 Millionen, Reſerven 4 Millionen). Die Diskontogeſellſchaft erhielt dadurch außer Breslau 7 weitere Niederlaſſungen in induſtriereichen Orten der Provinz.

Außerdem fielen in dieſem Jahre der Diskontogeſellſchaft noch vier alte Privatbankhäuſer in Bingen, Gelſenkirchen, Halberſtadt und Wernigerode zum Opfer. Als einziges Expanſionsereignis dieſes Jahres iſt die Eröffnung einer Filiale in Dortmund zu erwähnen.

Im Jahre 1921 griff die Konzentrations- und Expanſionspolitik auf Bayern und Sachſen über. Wir leſen im Geſchäftsbericht für das Jahr 1920 hierüber: „Im freundſchaftlichen Einvernehmen mit der Bayr. Hypo-

theken- und Wechſelbank und der Allgemeinen Deutſchen Kreditanſtalt in Leipzig und unter völliger Wahrung unſerer engen Beziehungen zu dieſen beabſichtigen wir, unſer Filialſyſtem nunmehr auch auf Bayern und Sachſen auszudehnen." Die Jahre 1921—23 brachten eine kräftigere Expanſionspolitik in dieſen Gebieten. Neue Filialen wurden in München, Augsburg und ſogar im Jahre 1924 noch in Nürnberg gegründet. In Sachſen entſtanden Filialen in Halle, Dresden, Chemnitz und Görlitz. Auch in Schleſien und Rheinland-Weſtfalen wurden Abrundungen des Filialnetzes durch Gründung von Niederlaſſungen in Kattowitz, Waldenburg, Gleiwitz, ſowie Elberfeld, Hagen, Iſerlohn und Rüdesheim vorgenommen. An Konzentrationsereigniſſen iſt in dieſen Jahren die Uebernahme von weiteren ſechs Privatbankiers zu erwähnen. U. a. befand ſich hierunter die ſeit 1845 beſtehende bekannte Firma G. Vogler, Quedlinburg.

Zur Pflege des Auslandsgeſchäfts hat ſich die Diskontogeſellſchaft in den Beſitz des größten Teils des Kapitals der Handels-Maatſchappij H. Albert de Bary & Co., Amſterdam geſetzt. (Kapital 6 Mill. hfl.) Dieſe Bank, die in reichem Maße zu den günſtigen Gewinnergebniſſen der Diskontogeſellſchaft beiträgt, beteiligte ſich im Frühjahr 1924 an der ſchon mehrfach erwähnten Gründung der Internationalen Kreditkompagnie. Außerdem ſteht die Diskontogeſellſchaft ſeit 1921 mit dem Bankhaus Ephruſſi & Co. in Wien in einem Kommanditverhältnis.

Die ganz im Beſitz der Diskontogeſellſchaft befindlichen Banken, die Norddeutſche Bank in Hamburg und der A. Schaaffhauſenſche Bankverein in Köln, nahmen gleichfalls eine gute Entwicklung. Beſonders der Schaaffhauſenſche Bankverein trieb eine rege Expanſionspolitik, während er ſich dagegen an der Konzentration überhaupt nicht beteiligte.

Zuſammenfaſſend läßt ſich ſagen, daß die Diskontogeſellſchaft, an der finanziellen Neuorganiſierung von Handel und Induſtrie ſtark beteiligt, nach dem Kriege eine zielbewußte und konſequente Konzentrationspolitik betrieben hat. Da dieſe Politik gleichzeitig eine vorſichtige war, ließen ſich Liquidationen in größerem Ausmaß während der Stabiliſierung vermeiden. Die Zahl der Filialen, einſchließlich derjenigen der Norddeutſchen Bank und des A. Schaaffhauſen'ſchen Bankvereins, beträgt heute 130 gegenüber 79 zu Ende 1918. Größere Ausdehnungsbeſtrebungen, wie bei der Deutſchen Bank, ſind nach der Stabiliſierungsperiode nicht zu verzeichnen. Man benutzt jedenfalls dieſe Pauſe, um die zahlreichen Transaktionen der letzten Jahre nach innen ausreifen zu laſſen.

c) Dresdner Bank.

Eine ganz andere Politik als die Deutſche Bank und die Diskontogeſellſchaft verfolgte die Leitung der Dresdner Bank. Sie hatte beſonders während des Krieges durch die Fuſion mit der Rheiniſch-Weſtfäliſchen Diskontogeſellſchaft und der Märkiſchen Bank in Bochum eine bedeutende Erweiterung ihrer Machtſphäre erreicht. Da ſie überhaupt von jeher auf ein dichtes Filialſyſtem großen Wert gelegt hatte, verfügte ſie bereits

Ende des Krieges über 89 Zweigniederlaſſungen. Die Dresdner Bank war aber nur an größeren Plätzen Deutſchlands vertreten, während ſie es wohlweislich vermied, kleine und kleinſte Orte aufzuſuchen. Das Geſchäft an dieſen Orten überließ ſie ihren befreundeten Provinzbanken, deren Selbſtändigkeit ſie aber unangetaſtet ließ.

So war die Entwicklung in den Inflationsjahren hier eine bewußt ruhige. Der Geſchäftsbericht für das Jahr 1920 ſchreibt zu der äußeren Entwicklung der Bank: „Wir haben in der Ausdehnung unſeres Filialnetzes größtmögliche Zurückhaltung geübt, werden aber genötigt ſein, die Lücken, die ſich durch das Fehlen eigener Niederlaſſungen an einigen größeren Plätzen noch zeigen, auszufüllen." Im Jahre 1921 heißt es gleichfalls: „Ebenſo haben wir an unſerer Zurückhaltung hinſichtlich der Ausdehnung des Filialnetzes feſtgehalten und uns im Weſentlichen auf den Ausbau des beſtehenden Geſchäfts beſchränkt". Die lediglich zwecks Abrundung des Filialnetzes betriebene Machterweiterung war in erſter Linie Expanſion. Man errichtete neue Filialen, ſowohl im Zentrum des rheiniſch-weſtfäliſchen Induſtriereviers, Eſſen, als auch im Mittelpunkt des ſächſiſchen Induſtriegebietes, Halle. Auch in Bayern wurden an zwei weiteren Plätzen, Würzburg und Regensburg, eigene Stützpunkte errichtet. Eine beſondere Beachtung verdient die Gründung einer Filiale in Bukareſt im Jahre 1920. Außerdem wurden an weiteren ca. 20 Plätzen Rheinland-Weſtfalens, Sachſens und Schleſiens Niederlaſſungen eröffnet.

Andererſeits mußten infolge des Friedensvertrages die Niederlaſſungen Poſen, Eupen und Malmedy in Liquidation treten. Die Geſchäfte der beiden letzten Filialen gingen an belgiſch-franzöſiſche Firmen über. Wie die Deutſche Bank nahm auch die Dresdner Bank in den abgetretenen Gebieten im Oſten, in denen zunächſt eigene Filialen noch beſtehen blieben, aus außenpolitiſchen Erwägungen Gründungen von Tochterbanken vor. So entſtand im Jahre 1920 die Oberſchleſiſche Bank A. G. Beuthen, ſpäter Kattowitz, die bald über 4 Zweigniederlaſſungen verfügte und in Danzig im Jahre 1922 die Danziger Kreditanſtalt A. G.

An Konzentrationserſcheinungen hat die Dresdner Bank außer der Uebernahme von 5 kleineren und mittleren Privatbankiers und einer Genoſſenſchaft in den Jahren 1919—21 nichts aufzuweiſen. Die Uebernahmen führten ſie nach Königsberg, Mainz, Duisburg und Danzig.

Die Uebernahme der Luiſenſtädtiſchen Bank, e. G. m. b. H., Berlin war lediglich auf den Wunſch der Genoſſenſchaft ſelbſt erfolgt. Dieſe war bei den dauernd ſteigenden Unkoſten nicht mehr lebensfähig und glaubte, daß gerade in der genoſſenſchaftlichen Abteilung der Dresdner Bank „die genoſſenſchaftliche Weſensart weitgehende Beachtung finden würde". Die Dresdner Bank hatte ſich bisher in ihrer Eigenſchaft als Zentralinſtitut der Schultze-Delitzſchen Kreditgenoſſenſchaften von den Beſtrebungen der anderen Banken, auch Genoſſenſchaften aufzuſaugen, fern gehalten. Ob in dieſem Fall die Eigenart der nunmehr zur Depoſitenkaſſe der Dresdner Bank gewordenen Genoſſenſchaft gewahrt geblieben iſt, muß bezweifelt werden,

denn die genoſſenſchaftliche Abteilung der Dresdner Bank verkehrt nicht mit den einzelnen Mitgliedern, ſondern nur mit den Genoſſenſchaften ſelbſt.

Die Konzernbanken der Dresdner Bank ſtellen mehr oder minder ſchwache Inſtitute dar. Von größerer Bedeutung iſt die Beteiligung bei der Hardy & Co., G. m. b. H., Berlin, ſowie die ſeit 1920 beſtehende Beteiligung bei dem Amſterdamer Haus Proehl & Gutmann. Die letztere Firma iſt auch als Vertreterin der Dresdner Bank an der Gründung der Internationalen Kreditkompagnie in Amſterdam beteiligt.

Nach der Stabiliſierung hat die Dresdner Bank in ungewöhnlich ſcharfem Maß den Abbau ihrer Filialen betrieben. Es wurden ca. 20 größere und kleinere Niederlaſſungen wieder liquidiert, ſodaß heute die Zahl der Filialen (93) nur wenig höher iſt als bei Beendigung des Krieges (89).

Als Ergebnis unſerer Unterſuchungen können wir feſtſtellen, daß die Dresdner Bank, wie kaum eine zweite Großbank, eine ſehr zurückhaltende Konzentrations- und Expanſionspolitik betrieben hat. Dieſe Erſcheinung wird daraus zu erklären ſein, daß ſie im Gegenſatz zur Deutſchen Bank und zur Diskontogeſellſchaft ſchon bei Beginn der Inflation über ein abgerundetes, in erſter Linie alle größeren Plätze umfaſſendes Filialnetz verfügte. Außerdem hatte ſie durch ihre engen Beziehungen zu Kreditgenoſſenſchaften wie keine andere Bank Gelegenheit gehabt, die ſich aus der Führung kleinerer Konten ergebenden Schwierigkeiten kennen zu lernen. Es iſt natürlich, daß ſie aus dieſer Erkenntnis die praktiſche Konſequenz zog, unbedeutende Plätze nicht mit eigenen Filialen zu beſetzen, ſondern hier das Geſchäft befreundeten Banken zu überlaſſen.

d) Darmſtädter und Nationalbank.

Einen intereſſanten Beitrag zur Geſchichte der Konzentrationen und Expanſionen im deutſchen Bankweſen bietet uns der Werdegang der vierten D-Bank, der heutigen Darmſtädter- und Nationalbank, K. a. A., Berlin. Sie iſt im Jahre 1922 aus der Verſchmelzung der Darmſtädter Bank A. G. Berlin (Bank für Handel und Induſtrie A. G.) und der Nationalbank für Deutſchland, K. a. A., Berlin hervorgegangen. Die Nationalbank für Deutſchland, K. a. A., ihrerſeits war ein Produkt der Fuſion Nationalbank für Deutſchland, A. G., Berlin, mit der Deutſchen Nationalbank, K. a. A., Bremen. Es wird ratſam ſein, zunächſt die Entwicklung der nachher fuſionierten Banken einzeln zu behandeln.

Die alte Darmſtädter Bank bevorzugte genau wie die Dresdner Bank ſtets den Weg der eigenen Filiale. Wenn ſie auch hierbei in erſter Linie den Weg der Expanſion einſchlug, ſo war es doch auch von jeher ihr Beſtreben, fuſionsreife Privatbankiers in ſich aufzunehmen. Daß neben den Expanſionsbeſtrebungen dieſer Konzentrationsprozeß nicht unbedeutend geweſen iſt, beweiſt uns die Tatſache, daß in den Jahren 1918 bis 21 nicht weniger als 25 Privatbankgeſchäfte durch Uebernahme in Filialen der Darmſtädter Bank umgewandelt wurden. Die wichtigſten

Städte, die auf diese Weise besetzt wurden, sind Aschaffenburg, Bingen, Bielefeld, Braunschweig, Bremen, Kassel, Dresden, Harburg, Königsberg, Stuttgart und Trier.

Die Expansionsbestrebungen gingen in erster Linie nach West- und Mitteldeutschland, besonders Sachsen und Thüringen, z. T. auch nach Süddeutschland. Nach dem bereits 1919 im Westen 10 wichtige Plätze besetzt worden waren, setzte im Jahre 1920 und 21 ein wahrer Gründungseifer ein. In den beiden Jahren wurden im ganzen 33 Niederlassungen an den industriereichsten Orten Rheinland-Westfalens, Sachsens und Süddeutschlands gegründet. Dank dieser energischen Konzentrations- und Expansionspolitik hatte die Darmstädter Bank in kurzer Zeit von 1919 bis zur Fusion mit der Nationalbank ihre Filialenzahl von 75 auf 129 gesteigert.

Noch interessanter als die Entwicklung der Darmstädter Bank ist der Werdegang der Nationalbank für Deutschland. Die Nationalbank war bis Mitte 1920 neben der Berliner Handelsgesellschaft das einzigste Institut, das sich auf Berlin beschränkte. Lediglich in Brüssel war während des Krieges eine Zweigniederlassung gegründet worden, die aber 1918 wieder verschwand. Das Bestreben der Nationalbank ging dahin, durch das Fernbleiben von der Provinz ein gutes Verhältnis zu den Provinzbanken und Privatbankiers herbeizuführen. Lange Jahre konnte sie dank ihres örtlichen Depositenkassennetzes und reicher industrieller Beziehungen an diesem System festhalten. Sie war sozusagen eine Zitadelle der selbständigen Provinzbanken und Bankiers. In den letzten Jahren wurde aber dieses System durch die allgemeine Entwicklung durchkreuzt. Bei den ohnehin schon stark zusammengeschrumpften selbständigen Provinzbanken zeigte sich mehr und mehr eine Erstarkung, ja sogar eine gewisse Emanzipation von den Berliner Großbanken. Auch war es aus rein praktischen Gründen für die Provinzbanken schon ratsam, mit verschiedenen Großbanken im Kontokorrentverhältnis zu stehen, selbst wenn ihnen die Nationalbank im Reich keine Konkurrenz bereitete.

Es blieb daher der Nationalbank, wollte sie ihre bisherige Stellung innerhalb der deutschen Großbanken behalten, nichts anderes übrig, als auch der Konzentrations- und Expansionspolitik Zugeständnisse zu machen. Man tat dieses im Sommer 1920 durch die Fusion mit der Deutschen Nationalbank, K. a. A., Bremen. Rein äußerlich ist diese auf der Basis der Gleichberechtigung zustandegekommene Fusion insofern bemerkenswert, als die kleinere Deutsche Nationalbank, K. a. A., die zweifellos nach eigenen und fremden Geldern größere Nationalbank für Deutschland, A. G., Berlin, übernahm. Dieses war aber nur ein rein äußerlicher Vorgang, denn die Bremer Bank änderte sofort nach der Fusion unter Verlegung ihres Sitzes nach Berlin ihren Firmennamen in Nationalbank für Deutschland, K. a. A. Man erreichte durch diesen etwas umständlichen Weg der Fusion die Umänderung der juristischen Form der Nationalbank für Deutschland in eine K. a. A. Diese Manipulation ist auf verschiedene

Gründe zurückzuführen. Einmal ſcheinen für die Bremer Bank Preſtige-Gründe maßgebend geweſen zu ſein. Die Bremer Geſchäftsinhaber wollten ſich nicht zu Filialdirektoren herabſetzen laſſen. Da die mit der Stellung eines Geſchäftsinhabers verbundene perſönliche Haftung bei den gewaltig geſtiegenen Ziffern in der Inflationszeit für den Fall der Not kaum bedeutungsvoll war, waren die Berliner Direktoren andererſeits bereit, die Stellung von perſönlichen Geſchäftsinhabern einzunehmen. Der Hauptvorteil der Form der K. a. A. lag in dieſem Fall auf wirtſchaftlichem Gebiet. Mit der Errichtung der K. a. A. wurden alte Gründerrechte, die auf der A. G. laſteten, beſeitigt. Die Gründerrechte, die übrigens jetzt in Konkurrenzhänden der Nationalbank lagen, gewährten das Recht, bei jeder Kapitalserhöhung die Hälfte der neuen Aktien zum Nennwert zu übernehmen. Seit 1895 wurde infolge eines Abkommens mit einem Teil der Berechtigten ſtatt des Bezugsrechts eine Abfindung bei der jeweiligen Kapitalserhöhung gewährt. Um im Hinblick auf künftige Kapitalserhöhungen die Zahlung der Abfindungen zu vermeiden, ſchlug man dieſe eigenartige Fuſionsform vor.

Der auf paritätiſcher Grundlage zuſtandegekommene Zuſammenſchluß brachte beiden Teilen große Vorteile. Die Deutſche Nationalbank erhielt den gewünſchten Anſchluß in Berlin, und zwar an eine Großbank, die über ausgezeichnete Beziehungen zu allererſten Konzernen verfügte. Die Nationalbank für Deutſchland andererſeits kam mit einem Schlag in den Beſitz eines über ganz Nordweſtdeutſchland verbreiteten Netzes von 35 Filialen. Außerdem wurden ihre induſtriellen Beziehungen durch wertvolle Verbindungen zum Hanſeatiſchen Handel, zur Werftinduſtrie, Großreederei und Hochſeefiſcherei erheblich erweitert.

Nachdem die Nationalbank den erſten Schritt in die Provinz getan hatte, war es vorauszuſehen, daß ſie ſich auch weiterhin an dem „Sturmlauf in die Provinz“ beteiligen würde. In der Tat erfolgte dann auch noch im ſelben Jahr eine weitere Ausgeſtaltung der geſchäftlichen Tätigkeit durch Uebernahme der Holſten Bank in Neu-Münſter (Kap. 7,5 Mill., Reſerven 1,9) und der Privatbankfirma Bernhard Caſpar, Hannover. Während das hannoverſche Bankhaus über ſehr gute induſtrielle Beziehungen verfügte (Conti Caoutſchuc), erhielt die Nationalbank mit der Holſtenbank einen enormen Zuwachs ihrer Depoſiten, brachte doch die Bank allein 17 Zweigſtellen und ca. 40 Geſchäftsſtellen in Holſtein mit.

Das Jahr 1921 führte die Gründung von eigenen Filialen in Hamburg und Köln. Außerdem beteiligte ſich die Nationalbank noch kommanditariſch an zwei weiteren Privatbankhäuſern in Berlin und Eſſen.

So war im Verlaufe eines kurzen Jahres aus der einſt ſtreng zentraliſtiſch organiſierten Bank ein Träger zielbewußter, energiſcher Konzentrations- und Expanſionspolitik geworden. 57 Zweigniederlaſſungen waren in dieſer Zeit durch die Konzentrationspolitik der Nationalbank in einer Hand vereinigt. Außerdem hatte die Nationalbank durch den Beitritt zu wichtigen Finanzkonſortien induſtrieller Betriebe eine große Machterweiterung erfahren.

Um diese Zeit setzten die Verhandlungen mit der Darmstädter Bank ein, die dann im November 1921 zu dem aufsehenerregenden und vielbesprochenen Abschluß der Bankengemeinschaft Darmstädter Bank-Nationalbank führten.

Eine Konzentration innerhalb der Berliner Großbanken war ein Ereignis, das in der Geschichte der deutschen Bankenkonzentration bisher nur zwei Mal vorgekommen war, einmal im Jahre 1905, als die Berliner Bank in die Commerz- und Diskontobank, und 1914 als der A. Schaaffhausen'sche Bankverein in die Diskontogesellschaft aufging. Das von der Bank für Handel und Industrie und der Nationalbank für Deutschland herausgegebene Communiqué enthielt folgende Erklärungen über den Zusammenschluß:

„Zwischen der Bank für Handel und Industrie und der Nationalbank für Deutschland K. a. A. ist vorbehaltlich der Genehmigung der Generalversammlungen ein Vertrag abgeschlossen worden, der eine Gemeinschaft beider Institute auf die Dauer von 99 Jahren mit Rückwirkung vom 1. 1. 21 begründet. Der Vertrag sieht die engste Zusammenfassung aller organisatorischen und persönlichen Kräfte beider Institute vor. Es besteht die Absicht, die dadurch begründete weitgehende wirtschaftliche Vereinigung nach Klarstellung der in der Schwebe befindlichen Steuerfragen zur Fusion auszugestalten. Von diesem Gesichtspunkt aus ist die Haftung jedes Institutes für die Verpflichtungen des anderen für die Dauer des Vertrages ausgesprochen. Die Bilanzen werden nach einheitlichen Grundsätzen aufgestellt. Der Gesamtreingewinn wird auf die beiden Institute nach Verhältnis des Aktienkapitals derart verteilt, daß die Aktionäre beider Gesellschaften die gleiche Dividende erhalten und die offenen Reserven prozentual auf der gleichen Höhe gehalten werden. Die ordentlichen Vorstandsmitglieder der Bank für Handel und Industrie treten als persönlich haftende Gesellschafter in die Nationalbank für Deutschland, die Geschäftsinhaber dieser Bank als ordentliche Vorstandsmitglieder in die Bank für Handel und Industrie ein. Ebenso werden die Mitglieder des Aufsichtsrats des einen Instituts gleichzeitig Mitglieder des Aufsichtsrats des anderen Instituts. In Verbindung mit dieser Transaktion werden beide Banken ihr Aktienkapital durch Ausgabe neuer vom 1. 1. 22. ab dividendenberechtigter Aktien erhöhen, und zwar die Darmstädter Bank um 130 Millionen Mark, welche von einem unter Führung der Nationalbank für Deutschland stehenden Konsortium übernommen werden, die Nationalbank um 100 Millionen. Den alten Aktionären der Darmstädter Bank soll ein Bezugsrecht von 4 : 1, den alten Aktionären der Nationalbank ein Bezugsrecht von 3 : 1 angeboten werden, während die für dieses Angebot nicht benötigten Aktien freihändig verwertet werden. Schließlich wird die Darmstädter Bank 70 Millionen, die Nationalbank 50 Millionen mit 25% eingezahlte Aktien ausgeben, deren Dividendenberechtigung ruht, solange sie nicht voll eingezahlt sind. Jede der beiden Banken wird diese mit 25% eingezahlten Aktien des anderen Instituts im Portefeuille behalten. Das verantwortliche Kapital der Bankengemeinschaft wird alsdann über eine Milliarde Mark betragen."

Es wurde also zunächst nur auf 99 Jahre eine Bankgemeinschaft beschlossen, da die Ungewißheit über die künftigen Steuern eine Fusion zu teuer werden ließen. Bei einer geplanten Körperschaftssteuer von 30 Prozent, einer Aktiensteuer von 7 Prozent, ferner bei den hohen Notariatsspesen, Konsortialprovisionen und sonstigen nicht unerheblichen Unkosten, wie Aenderung der Firmenschilder usw., würde nach einer

Schätzung des „Deutſchen Oekonomiſt" 1921 (S. 535 f) die Fuſion eine Summe von 300—400 Mill. Mark verſchlungen haben. In Anbetracht dieſer Summe behielt man ſich die völlige juriſtiſche Verſchmelzung für ſpäter vor. In wirtſchaftlicher Beziehung kam ja der Zuſammenſchluß der Wirkung nach ſchon damals einer völligen Fuſion gleich.

Durch die Fuſion trat für beide Banken eine glückliche Ergänzung in geſchäftlicher, regionaler und geiſtiger Hinſicht ein. Der Vereinigungsgedanke iſt bei der Darmſtädter Bank aus der Sorge bezüglich der Verwertung der rieſenhaften Depoſiten, bei der Nationalbank aus der Gefahr, die das einſeitig ausgebildete Filialnetz mit ſich brachte, herausgeboren. Die Darmſtädter Bank hat, wie oben gezeigt, in den letzten Jahren planmäßig und erfolgreich ihr Filialnetz ausgebaut. Dank dieſer vielen Saugarme verfügte ſie über 8 Milliarden Depoſiten. Leider herrſchte bei der Leitung ihrer Direktion ſeit einigen Jahren ein wenig Quietismus. Die Folge war eine etwas ſchwerfällige Arbeitsmethode, die die Bank in dem ſeinerzeit gerade bedeutungsvollen Konſortialgeſchäft ſtark ins Hintertreffen brachte. Um den befruchtenden Strom der fremden Gelder im Finanzierungs- und Effektengeſchäft nutzbar zu machen, hatte man ſelbſt eine Zuführung friſcher Kräfte in die Direktion der Bank gewünſcht.

Viel günſtiger lagen in dieſer Beziehung die Verhältniſſe bei der Nationalbank. Sie beſaß ſeinerzeit in dem heutigen Reichsbankpräſidenten Dr. Schacht, ſowie dem aus dem Privatbankiergewerbe hervorgegangenen Geſchäftsinhaber Goldſchmidt zwei Führerperſönlichkeiten, dank deren Aktivität es ihr nicht nur gelungen war, über die Kriſenjahre, die ſie ſeit 1914 durchmachen mußte, gut hinwegzukommen, ſondern darüber hinaus ſogar zu einer führenden Stellung im Finanzierungsgeſchäft zu gelangen. Was der Nationalbank aber fehlte, war ein über das ganze Land verzweigtes Filialnetz, um ihren Induſtriegeſellſchaften dieſelben Erleichterungen im Contocorrent- und Incaſſoverkehr zu gewähren, wie die anderen Großbanken. Während ſo die Nationalbank auf der einen Seite über ein Konſortialportefeuille von außerordentlichem Rang und Wert verfügte, hatte ſie auf der anderen Seite nur einen Depoſitenbeſtand von ca. 3½ Milliarden Mark.

Durch den Zuſammenſchluß wurden nun mit einem Schlag die gewaltige Plazierungskraft der Darmſtädter Bank und das große induſtrielle Hinterland der Nationalbank glücklich vereinigt. Da die Darmſtädter Bank mit ihrem Filialnetz beſonders in Weſt-, Süd- und Oſtdeutſchland vertreten war, die Nationalbank dagegen faſt ausſchließlich in Nordweſtdeutſchland, trat gleichzeitig eine günſtige regionale Ergänzung des Filialnetzes ein. Nur in ganz wenigen Orten, wie Dortmund, Hamburg, Hannover, Köln und Stade waren Zuſammenlegungen von Filialen erforderlich.

Nachdem im Januar 1922 durch das Kapitalverkehrsſteuergeſetz die Steuerfragen geregelt, insbeſondere die Beſteuerung der Fuſionsgewinne fallen gelaſſen worden war, ſtand der endgültigen Fuſion der zur Banken-

gemeinſchaft zuſammengeſchloſſenen Inſtitute nichts mehr im Wege. Der Zuſammenſchluß vollzog ſich, ähnlich wie ſeinerzeit bei der Konzentration der beiden Nationalbanken, in der Weiſe, daß die kleinere Nationalbank für Deutſchland, K. a. A., die größere Darmſtädter Bank, A. G., in ſich aufnahm. Maßgebend für dies Verfahren waren dieſelben Gründe, wie ſeinerzeit bei der Fuſion der Nationalbanken, nämlich die Wahl der K. a. A. als Geſellſchaftsform. Die neue Mammutbank firmierte jetzt Darmſtädter und Nationalbank, K. a. A., Berlin. Zur Durchführung der Transaktion erhöhte die Nationalbank ihr 250 Millionen Mark betragendes Kommanditkapital um 300 auf 550 Millionen. Außerdem wurden die beim Abſchluß der Intereſſengemeinſchaft geſchaffenen 50 Millionen nur mit 25 Prozent einzahlbaren Aktien jetzt vollbezahlt und mit zum Umtauſch verwendet, ſodaß ſich das ganze Kapital auf 600 Millionen ſtellte. Der Umtauſch der Aktien der Darmſtädter Bank in ſolche der Nationalbank erfolgte im Verhältnis 1 : 1. Die im Beſitz der Nationalbank befindlichen 70 Millionen Leeraktien der Darmſtädter Bank wurden an dieſe zurückgegeben.

Dieſes größte Konzentrationsereignis bewies, daß ſelbſt in ſchwerſten Zeiten im Bankweſen geniale Führer die Kraft und den Mut in ſich ſpürten, ihre Stellung durch Zuſammenſchluß zwecks Erſparung von Kräften und Stoffen zu behaupten.

Die ſtürmiſche Entwicklung der nunmehr vereinigten beiden Inſtitute machte auch im letzten Inflationsjahr nicht einer ruhigeren Entwicklung, wie ſie vielleicht nach den großen Transaktionen wünſchenswert geweſen wäre, Platz. Die zweite Hälfte des Jahres 1922 und das Jahr 1923 brachten im Gegenteil getreu der alten Ueberlieferung der Darmſtädter Bank eine neue Expanſionsaera mit ſich. In der kurzen Zeit wurden nicht weniger als 24 neue Filialen im ganzen Reich gegründet.

Aber auf eine Hauſſe folgt auch wieder eine Baiſſe. Auf den ſtürmiſchen, zum Teil unter Außerachtlaſſung jeglicher Rentabilitätsmomente vorgenommenen Aufbau der Organiſation mußte naturgemäß ein kataſtrophaler Abbau folgen. So erleben wir bei der Darmſtädter und Nationalbank nach der Stabiliſierung die Schließung von ca. 70 Filialen und mehr als 20 Depoſitenkaſſen. Dank dieſes energiſchen Abbaues unrentabler Niederlaſſungen iſt es der Bank aber gelungen, die Rentabilität und Liquidität wieder auf eine hohe Stufe zu bringen, ja ſogar ſchon wieder einen neuen Beweis ihrer inneren Kraft zu liefern.

Die Darmſtädter und Nationalbank war nämlich die erſte Großbank, der es nach dem Kriege gelungen iſt, die bedeutendſten internationalen Finanzfirmen für die deutſche Wirtſchaft, die heute ein finanzielles Bedarfsgebiet erſten Ranges iſt, wieder zu intereſſieren. Unter ihrer maßgebenden Initiative und Beteiligung wurde im Januar 1924 die Internationale Bank in Amſterdam mit einem Kapital von hfl. 10 Millionen zwecks Durchführung internationaler Geſchäfte ins Leben gerufen.*)

*) Vgl. Seite 36.

Die Stellung der Darmſtädter- und Nationalbank in der internationalen Wirtſchaft erfuhr hiermit eine große Stärkung. Firmen, wie die Amſterdam'ſche Bank, die de Twentſche Bank, Amſterdam, Stockholms Enskildabank, Lazard Brother & Co.*) und Lloydts Bank Ltd., London, kamen mit ihr in unmittelbare Nachbarſchaft.

e) Commerz- und Privatbank.

Einen ganz erſtaunlichen Aufſchwung hat in den letzten 5 Jahren die Commerz- und Diskontobank genommen, die gelegentlich der Fuſion mit der Mitteldeutſchen Privatbank im Jahre 1920 ihren Namen in Commerz- und Privatbank A. G. änderte. Die Commerz- und Diskontobank gehörte früher zu den kleineren der Berliner Großbanken. Sie ſtand an ſechſter Stelle in der Rangſtufe und war eifrigſt bemüht, dieſen Platz zu behaupten. Zu dieſem Zweck trieb ſie ſchon während des Krieges eine geſunde Konzentrations- und Expanſionspolitik. Nachdem ſie im Jahre 1918 noch 8 mittlere Banken und Bankiers im Wege der Fuſion übernommen hatte, konnte ſie bei Kriegsende die erfreuliche Feſtſtellung machen, daß ſich ihr Filialnetz in den wenigen Kriegsjahren verdreifacht hatte.

Nach einer kurzen Atempauſe während des politiſch-militäriſchen Zuſammenbruchs in Deutſchland nahm die Bank ihre Ausdehnungspläne mit doppeltem Eifer wieder auf. So gründete ſie an drei der wichtigſten Plätze Rheinland-Weſtfalens, in Dortmund, Eſſen und Köln, eigene Filialen. Auch wurde zu den ſchon an zwei bayriſchen Plätzen beſtehenden Filialen unter Auflöſung des Kommanditverhältniſſes zu Alfred Lerchental eine dritte in München geſchaffen. Von Konzentrationserfolgen ſind im Jahre 1919 die Uebernahme einer Stuttgarter Privatbankfirma und zweier kleinerer Aktienbanken in Duisburg und Eisleben zu erwähnen.

Die ſtürmiſche Entwicklung nahm 1920 ihren Fortgang. Die Expanſion griff auf die bedeutendſten Städte des Reiches über, ſo auf Bochum, Bremen, Danzig, Elberfeld, Mannheim u. a. Mit überraſchender Elaſtizität breitete ſich dieſe jüngſte deutſche Großbank an allen größeren Orten des Reichs aus, um mutig den Konkurrenzkampf mit anderen Großbanken aufzunehmen. Dem „Zug nach Oſten" entſprechend wurde in Breslau das bereits ſeit 1679 beſtehende Bankhaus G. v. Pachalys Enkel übernommen. Die neue Breslauer Filiale kam hierdurch gleich in den Beſitz reicher induſtrieller und landwirtſchaftlicher Beziehungen, ſowie eines ausgedehnten Effektengeſchäfts. In Norddeutſchland brachte die Uebernahme der urſprünglich zum Konzern der Darmſtädter Bank gehörigen Vereinsbank in Wismar mit einer Filiale in Roſtock und ca. 60 Agenturen einen erheblichen Zuwachs an Depoſiten.

Trotz dieſer teilweiſe geradezu ſtürmiſchen Entwicklung war man aber nach wie vor gewöhnt, in der Commerz- und Diskontobank nur eine

*) Dieses Londoner Haus hat verwandte Firmen in New York und Paris.

kleinere Großbank zu ſehen. Es mag dieſe für die Leitung der Bank etwas ſchmerzliche Tatſache auf die geringen Eigenmittel (85 Millionen) zurückzuführen ſein, die tatſächlich im Mißverhältnis zu der Kapitalkraft der Bank ſtanden.

Am Tage ihres 50jährigen Beſtehens holte ſie zum großen Schlage aus, der ſie auf einmal auf eine gleichberechtigte Stufe mit den übrigen Großbanken ſtellte. An dieſem Tage vereinigten ſich die Commerz- und Diskontobank und die beſonders in Mitteldeutſchland und Sachſen vertretene Mitteldeutſche Privatbank, A. G., Magdeburg. Als neuen Firmennamen wählte man die Bezeichnung Commerz- und Privatbank A. G. Die Mitteldeutſche Privatbank galt von jeher als das größte Fuſionsobjekt. Sie verfügte über ein ausgezeichnetes Netz von über 100 Filialen. Frühere Fuſionsverhandlungen mit der Deutſchen Bank, zu der ſie in nahem Freundſchaftsverhältnis ſtand, waren an perſönlichen Fragen geſcheitert. Die Mitteldeutſche Privatbank legte auf die Wahrung ihrer Individualität allergrößten Wert und war nur zu einer Fuſion auf paritätiſcher Grundlage bereit. Obwohl die völlige Gleichberechtigung weder im Umfang des Geſchäfts, noch in der Höhe der Kurſe (179 : 164 7. 4. 20.) zum Ausdruck kam, hat ſich die Commerzbank doch aus begreiflichen Gründen zu den ungeheuren Zugeſtändniſſen in den Uebernahmebedingungen bewegen laſſen.

Sie erwarb durch die Verſchmelzung die Verfügung über ein gut ausgebautes Filialnetz, ſowie über vier gut fundierte Konzernbanken in der Provinz, von denen der Heſſiſche Bankverein und die Thüringer Landesbank in ihren Arbeitsgebieten ebenfalls kräftige Konzentrations- und Expanſionspolitik betrieben.

Trotzdem die Mitteldeutſche Privatbank wertvolle Aktiva beſaß und beſonders auch über gute Beziehungen zur Magdeburger Zuckerinduſtrie, zum Waren- und Handelsgeſchäft in Hamburg und zu ſächſiſchen Maſchinen- und Textilfabriken verfügte, war doch auch ihrerſeits das Intereſſe am Zuſtandekommen der Fuſion ſehr groß. Es war nämlich auf die Dauer unmöglich, eine Bank von ihrem Umfang von der Provinz aus zu leiten. Dem Streben der Großbanken in die Provinz entſpricht auf der Seite der Provinzbanken der Wunſch, in Berlin eine Vertretung zu haben. (Lokale Konz.) Die Gründung einer eigenen Filiale in Berlin würde aber bei dem damals herrſchenden Gebäude- und Perſonalmangel mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden geweſen ſein, ganz abgeſehen davon, daß die Filiale, um überhaupt mit den alten Berliner Großbanken konkurrieren zu können, mit einem enorm hohen Eigenkapital hätte ausgeſtattet werden müſſen. Zur Durchführung der Rieſentransaktion erhöhte die Commerzbank ihr Kapital von 85 auf 200 Millionen Mark. Da die Filialnetze beider Banken in regionaler Beziehung ſich glücklich ergänzten, waren nur in Hamburg und Eisleben Zuſammenlegungen von Filialen nötig. Nachdem weitere 9 kleinere Stellen geſchloſſen waren, betrug die Geſamtzahl der Filialen Ende 1920 153 gegenüber 28 am Ende des Jahres 1919.

Es ist selbstverständlich, daß das ungeheure Wachstum einer jungen Großbank Schwierigkeiten organisatorischer und persönlicher Art mit sich bringt. Man hatte daher bei der Commerzbank eine Zeit der Ruhe und des Ausbaues der inneren Organisation erwartet. Die Leitung der Commerz- und Privatbank war jedoch anderer Ansicht. Sie glaubte, die Organisation ihrer Bank möglichst straff zusammenziehen zu müssen, um der Gefahr des Wiederauseinandergehens des Konzerns vorzubeugen.

Sie setzte daher die Konzentrations- und Expansionsbewegungen mit Macht fort. Im Jahre 1921 wurden verschiedene Lücken im Filialnetz, so im Norden an der Küste und im rheinisch-westfälischen Industrierevier durch neue Expansionen ausgefüllt. Außerdem fielen 11 kleinere Banken und Bankiers in den verschiedensten Orten ihren Konzentrationsbestrebungen zum Opfer. Eine erneute große direkte Kapital- und Machterweiterung erhielt die Commerz- und Privatbank, als sie im Jahre 1922 bis 23 dazu überging, ihre sämtlichen Konzernbanken, bis auf eine,*) mit allen Aktiven und Passiven zu übernehmen. Es sind dieses

1. Der Bankverein Göttingen (Kap. Mill. 6, Ref. 0,45) mit 6 Filialen.
2. Der Chemnitzer Bankverein, Chemnitz (Kap. 100, Ref. 87,5) mit 37 Filialen.
3. Der Hessische Bankverein A. G., Cassel (Kap. 20, Ref. 4,2) mit 38 Filialen.
4. Die Löbauer Bank, Löbau (Kap. 25, Ref. 4,2) mit 18 Filialen.
5. Die Thüringische Landesbank, Weimar (Kap. 18, Ref. 5,6) mit 51 Fil.
6. Die Vogtländische Kreditanstalt, Falkenstein (Kap. Mill. 10, Ref. 3,5) mit 18 Filialen.
7. Der Freiberger Bankverein, Freiberg mit einer Filiale.

Die Zahl der eigenen Zweigniederlassungen der Bank steigerte sich jetzt auf über 300. Sie stand damit an erster Stelle unter allen Großbanken. Die jetzt übernommenen Banken waren ursprünglich selbst eifrige Träger von Expansionspolitik gewesen. Es handelte sich um zum Teil recht alte Provinzbanken, die in ihrem Arbeitsgebiet ein großes Ansehen genossen und, lediglich der Not der Zeit folgend, auf ihre stets hochgeschätzte Selbständigkeit verzichten mußten. Zur Durchführung der sieben Fusionen war eine Verdoppelung des Eigenkapitals von 350 auf 700 Mill. Mark erforderlich.

Es ist interessant, die Konzentrationspolitik der Dresdner Bank mit derjenigen der Commerz- und Privatbank zu vergleichen. Dort das oben (S. 47) begründete Bestreben, neben einem gut ausgebauten Filialnetz sich möglichst auf eng befreundete, selbständige Provinzbanken zu stützen. Hier dagegen binnen kurzer Zeit die Uebernahme aller Konzernbanken bis auf eine. Die Erklärung für das radikale Vorgehen wird darin zu suchen sein, daß die Commerzbank als jüngste der Großbanken zunächst

*) Vereinsbank zu Colditz, A.-G.

beſtrebt war, die einmal gewonnene Machtſphäre auch zu ſichern. Dieſes war nur dadurch möglich, daß man den noch nicht in ſich feſt geſchloſſenen Bankorganismus durch einen ſtraffen Zentralismus von der lockeren Baſis der Intereſſengemeinſchaft loslöſte.

Vielmehr weiſt die Entwicklung der Commerz- und Privatbank bezüglich des Tempos große Aehnlichkeiten mit der Darmſtädter- und Nationalbank auf, wenn wir auch in Bezug auf die Wege, die die beiden Banken bei ihrer Ausdehnung gegangen ſind, ſtarke Verſchiedenheiten entdecken. Genau wie bei der Darmſtädter- und Nationalbank war infolgedeſſen auch hier während der Sanierungs- und Umſtellungsperiode ein ſtarker Abbau von unrentablen Gliedern der ſachlichen Organiſation nicht zu vermeiden. Im ganzen mußten an ca. 100 Plätzen die einſt mit großer Hoffnung angebrachten Firmenſchilder mit den Vertrauen erweckenden Kapitalziffern wieder verſchwinden.

Es iſt nicht zu leugnen, daß die Commerzbank in ihrer äußeren Entwicklung etwas zu ſchnell vorgegangen iſt. Man kann daher nur wünſchen, daß die Leitung die jetzt eingetretene Ruhepauſe benützt, um weitere überflüſſige Glieder der äußeren Organiſation abzuſtoßen und vor allem einen geſunden Ausbau der inneren Organiſation vorzunehmen.

f) Berliner Handelsgeſellſchaft.

Eine Ausnahmeſtellung unter allen Berliner Großbanken nimmt die ſtreng zentraliſtiſch organiſierte Berliner Handelsgeſellſchaft ein. Sie hat ſich von der ganzen Entwicklung, die das deutſche Bankweſen in den letzten Dezennien genommen hat, fern gehalten. Sie beteiligte ſich, um eine nach ihrer Anſicht wenig wünſchenswerte Kräftezerſplitterung zu vermeiden, weder an dem Wettlauf um die Depoſitenkaſſen in Berlin, noch an den Expanſionen im Reich. Nur in ganz wenigen Ausnahmefällen hat ſie der Konzentrationsbewegung Zugeſtändniſſe gemacht. Erinnert ſei in dieſer Beziehung an die Uebernahme des im Hauſe der Handelsgeſellſchaft befindlichen kleinen Bankgeſchäfts von William Roſenheim & Co. im Jahre 1920, ſowie an die kommanditariſche Beteiligung bei dem Bankhaus W. Goldſchmidt & Co., Bonn (1924 gelöſt) und bei der durch Umgründung neu entſtandenen J. F. Schröder, K. a. A., Bremen. Außerdem ſteht die Handelsgeſellſchaft ſeit 1917 mit der Danziger Privataktienbank in Intereſſengemeinſchaft.

Wie iſt es der Handelsgeſellſchaft trotz dieſer Beſchränkung auf einen engen Wirkungskreis möglich geweſen, ſich die Stellung im nationalen und internationalen Wirtſchaftsleben zu erringen, die ſie heute einnimmt? Der große Aufſchwung der Bank iſt nicht einem „eigenen Syſtem“ zu verdanken, ſondern lediglich der Beweis der Tüchtigkeit ihres erſten Leiters Karl Fürſtenberg. Seine Domäne iſt das Emiſſions- und Gründungsgeſchäft. Das Hauptgewicht liegt alſo auf dem irregulären Bankgeſchäft, während das reguläre Geſchäft lediglich als notwendiges Anhängſel betrieben wird. Statt einer dauernden Erweiterung des Kundenkreiſes iſt ſein Augenmerk auf die Pflege der induſtriellen Beziehungen,

insbesondere zu den Elektro- und Montankonzernen, gerichtet. Die Effektenplazierung erfolgt meist direkt durch die Börse. Das Filialnetz ersetzt er durch gute Geschäftsfreunde aus den Reihen der Provinzbanken und Privatbankiers. Diesen gewährte er Anlehnung, ohne aber Aufgabe ihrer Freiheit von ihnen zu fordern. So wurde die Handelsgesellschaft die „Bank der Banken und der großen Industriekonzerne".

Die reichlich geernteten Früchte zeigen, daß Fürstenbergs Weg eine Berechtigung hat und daß es sehr wohl möglich ist, auch eine Großbank nach dem Muster eines größeren Privatbankhauses zu leiten. Ob allerdings diese Sonderstellung ohne die Persönlichkeit Fürstenbergs zu halten ist, muß stark bezweifelt werden, denn nicht die Ueberlegenheit des Systems, sondern nur die Aktionsfreiheit einer starken Persönlichkeit gestattet ein solches Zweiaugensystem.

g) Mitteldeutsche Kreditbank.

Die äußere Entwicklung der kleinsten unserer Berliner Großbanken, der Mitteldeutschen Kreditbank, ähnelt stark derjenigen der Dresdner Bank. Wie dort, so haben wir auch hier eine sehr vorsichtige und zurückhaltende Konzentrations- und Expansionspolitik. Um nicht die Bedeutung als selbständige Großbank zu verlieren, sah man sich aber in den Jahren 1919 bis 21 genötigt, einige der wichtigsten Städte noch mit eigenen Filialen zu besetzen. Durch Uebernahme von Privatbankgeschäften wurden in Augsburg, Memmingen und Magdeburg Filialen eröffnet, während man an einigen anderen bedeutenderen Plätzen, wie z. B. Hamburg, Leipzig, Düsseldorf, Mannheim eigene Filialen neu gründete. Im Jahresbericht für 1922 finden wir bezüglich der weiteren Ausdehnungspolitik folgende Aeußerung: „Ein weiterer Ausbau unseres Filialnetzes ist zur Zeit nicht beabsichtigt, da die kaum noch erschwinglichen Unkosten und die unübersehbare allgemeine Lage Zurückhaltung in der Ausdehnung des Geschäftskreises ratsam erscheinen läßt."

Die Mitteldeutsche Kreditbank blieb also bemüht, die Ausdehnung in gewissen Grenzen zu halten. Man vermied daher auch größere Neu- und Umbauten. Um so mehr verwunderlich ist es, daß analog der Dresdner Bank auch die Mitteldeutsche Kreditbank in der Stabilisierungszeit einen relativ scharfen Abbau ihrer Filialen vornahm. Es wurden 10 Niederlassungen, „bei denen die Unkosten und Gefahren nicht mehr im Einklang mit den Geschäftsmöglichkeiten standen", liquidiert, sodaß die äußere Machtsphäre am Ende des Jahres 1924 nicht größer als zu Beginn der Inflation war.

---

2. Die Provinzgroßbanken.

Die große Mehrzahl der Provinzbanken ist infolge des elementaren Drangs zum Zusammenschluß heute in mehr oder weniger große Abhängigkeit von einer der Berliner Großbankgruppen geraten. Die Ge-

ſchichte hat gezeigt, daß man ſelbſt in vielen Fällen, in denen bisher Lokalpatriotismus und Partikularismus das Beſtreben nach Selbſtändigkeit hochhielten, doch ſchließlich unter dem Druck der Inflationsverhältniſſe einem günſtigen Uebernahmeangebot nicht wiederſtehen konnte.

Trotz dieſes vorwiegend „unitariſchen" Zuges iſt aber bei den größeren Provinzbanken eine „föderaliſtiſche" Tendenz, wie ſie ſich früher auf dieſem Gebiet nie in dem Maße gezeigt hat, nicht zu verkennen. Die betreffenden Banken hatten die überwiegend günſtige Konjunktur der letzten Jahre benützt, um ſich zu ſtärken und nach und nach nicht nur ſich von den Berliner Banken unabhängig zu machen, ſondern ſogar eine den Berliner Banken direkt entgegenarbeitende Politik zu betreiben. Die Großbanken hatten bei ihrer Konzentrations- und Expanſionspolitik nicht nur wie früher die Handels-, Induſtrie- und Aktionärkreiſe zu fürchten, ſondern auch mit dem Widerſtande der Banken ſelbſt zu rechnen. Die Provinzbanken waren ſich darüber klar, daß die Sicherung ihrer Selbſtſtändigkeit nur durch Vergrößerung ihres Kapitals und ihres Wirkungskreiſes zu erreichen war. Man kämpfte daher mit denſelben Waffen wie die Großbanken, mit Konzentrationen und Expanſionen.

a) Barmer Bankverein.

Im Jahresbericht des Barmer Bankvereins leſen wir im Zuſammenhang mit der Schilderung der Entwicklung der letzten Jahre: „Mitbeſtimmend für dieſe weitere Ausbreitung war der Umſtand, daß eine Reihe Berliner Großbanken dazu überging, im rheiniſch-weſtfäliſchen Induſtriebezirk, alſo im Bereich unſeres eigenen Wirkungsfeldes, an zahlreichen, auch kleineren Plätzen Niederlaſſungen zu errichten. Wir mußten hiermit unbedingt Schritt halten, um unſerer Kundſchaft die Annehmlichkeit einer Bankverbindung an ihrem Wohnſitz zu bieten." In der Tat ging der Barmer Bankverein in ſeiner Entwicklung ſehr energiſch vor. Seine geographiſch günſtige Lage brachte es mit ſich, daß er an der finanziellen Neuorganiſierung der deutſchen Induſtrie nach Kriegsende beſonders lebhaften Anteil hatte. Um wiederholten Fuſionsverſuchen der Diskontogeſellſchaft, zu der die Bank in einem loſen Freundſchaftsverhältnis ſteht, mehr Widerſtand entgegenſetzen zu können, wurde das eigene Kapital der Bank mehrfach in kurzen Abſtänden ſtark erhöht. Daneben ſtieg die Zahl der Filialen in kurzer Zeit von 37 auf über 100. Im allgemeinen verfolgte die Bank das Prinzip der eigenen Filialgründung. Daneben finden wir aber auch Konzentrationsbeſtrebungen, die zur Uebernahme von 15 kleineren und mittleren Banken, Bankiers und Genoſſenſchaften führten.

Zur Pflege der Auslandsbeziehungen beteiligte ſich der Bankverein in Wien und Amſterdam. In Konſequenz der „Rückwärtskonzentrationen", die nach der Einführung der Rentenmark beim Barmer Bankverein ſtark einſetzten, wurde im Juli 1925 auch die erworbene Aktienmajorität der Diskonto en Effektenbank, Amſterdam, wieder abgeſtoßen.

Dem Barmer Bankverein wurde aber, genau wie seiner Schwesterbank, der Essener Kreditanstalt, die einseitige Beschränkung des Filialnetzes auf Westdeutschland infolge der politisch-wirtschaftlichen Verhältnisse zum Verhängnis. Trotzdem ist es ihm gelungen, von einer vorübergehenden Beteiligung des Industriellen Stinnes abgesehen, als letzte der großen Banken desjenigen Gebietes, das die Wurzeln des deutschen Bankwesens birgt, sich bis auf den heutigen Tag seine Unabhängigkeit zu bewahren.

b) Bayr. Hypotheken- und Wechselbank.

In Bayern hat sich von jeher infolge des stark ausgeprägten Stammesbewußtseins ein gesundes, lokales Bankwesen erhalten. Trotzdem auch die bayrische Volkswirtschaft in finanzieller Hinsicht mit den norddeutschen Geldinstituten eng verflochten ist, — stellt doch Z a h n *) fest, daß neben verschiedenen außerbayrischen Privatbankiers und 39 Reichsbankanstalten 18 außerbayrische Banken mit zusammen 123 Zweigstellen sich in Bayern befinden —, ist es keiner der Berliner Großbanken gelungen, einen nennenswerten Einfluß auf die bayrische Bankwelt zu erlangen. Die Entwicklung der bayrischen Banken liefert einen interessanten Beitrag zur Geschichte der Konzentration und Expansion. Die eigenartige Verfassung Bayerns als ursprünglich rein agrarischer Staat brachte es mit sich, daß die Organisation des Geld- und Kreditwesens in erster Linie aus Genossenschaften, Privatbankiers und einigen älteren Aktienbanken bestand. Die letzteren arbeiteten nach dem sog. gemischten System, d. h. es wurden neben dem in erster Linie betriebenen Hypothekengeschäft auch allgemein bankgeschäftliche Abteilungen unterhalten. Bayern fungierte, da es infolge Fehlens einer natürlichen Verkehrsstraße nach Westdeutschland nicht die Grundlage für eine Industrialisierung besaß, als Absatzgebiet für größere Kapitalien. Diese Einseitigkeit der bayrischen Wirtschaft nützten in den 90er Jahren die Berliner Banken aus, um durch Gründung von Filialen das finanzielle Absatzgebiet mit dem großen norddeutschen Bedarfsgebiet zu verbinden. Aber der Druck erzeugte Gegendruck. Die Bayr. Hypotheken- und Wechselbank errichtete gemeinsam mit der Diskontogesellschaft im Jahre 1905 die Bayrische Diskonto- und Wechselbank mit dem ausgesprochenen Zweck, im nördlichen Teile Bayerns Filialen zu gründen. Aus Rivalitäts- und Prestigegründen nahmen auch die Bayr. Vereinsbank und die Bayr. Handelsbank die Zusammenschluß- und Ausdehnungsbewegung auf. Zudem setzte mit Nutzbarmachung der Wasserkräfte Bayerns zu Anfang des Jahrhunderts eine zunehmende Industrialisierung ein, die besonders im Kriege sehr gefördert wurde. Als nun gar im Jahre 1918 die Bayr. Hypotheken- und Wechselbank, die bisher ihrem Tochterinstitut die Ausdehnungstätigkeit überlassen hatte, zur Errichtung eigener Filialen überging, setzte ein wahres Wettrennen der drei bayrischen Banken nach allen kleinen Orten ein, wo noch nicht einmal eine einzige Filiale eine volkswirtschaftliche Berechtigung gehabt hätte.

*) A. a. O. S. 150 ff.

Obwohl die Bayr. Hypotheken- und Wechſelbank 1917 erſt über eine Zweigniederlaſſung verfügte, war die Ziffer im Jahre 1923 neben vielen Depoſitenkaſſen ſchon auf 117 geſtiegen. Die meiſten dieſer Filialen ſind aus alten Privatbankgeſchäften, von denen im ganzen 26 übernommen wurden, hervorgegangen. Das im Jahre 1923 aus Zweckmäßigkeitsgründen mit über 70 Zweigniederlaſſungen gänzlich auf die Hypothekenbank übergegangene Tochterinſtitut, die Bayr. Diskonto- und Wechſelbank, Nürnberg, hatte ihrerſeits in der Inflationszeit 15 Banken und Bankiers in ſich aufgenommen.

Zur Ergänzung des heimiſchen Filialſyſtems ſchuf ſich die Hypotheken- und Wechſelbank einen feſten Konzern, deſſen Glieder nicht nur im Reich zerſtreut waren, ſondern ſogar über die Grenzen Deutſchlands hinausgingen. Die geographiſche Lage des Arbeitsgebietes der Bank brachte insbeſondere eine ſorgfältige Pflege des öſterreichiſchen Geſchäfts mit ſich. Außer zwei Kommanditen in Wien wurden Beteiligungen an der Salzburger Kredit- und Wechſelbank A. G. und der Kärntner Kredit- und Wechſelbank, Ehrfeld & Co., Klagenfurt, erworben.

Trotz des hartnäckigen Abwehrkampfes gegen das Vordringen der Banken nordwärts des Mains waren die bayriſchen Banken ihrerſeits nicht abgeneigt, mit ihrer Organiſation nach Norddeutſchland überzugreifen. Nachdem unter Beibehaltung des loſen Freundſchaftsbundes zur Diskontogeſellſchaft ſich beide Banken vollſtändige Handlungsfreiheit vorbehalten hatten, lag kein Grund mehr vor, ſich ſelbſt in Berlin einen Stützpunkt zu ſchaffen. Die Bank tat dieſes im Jahre 1921 durch eine maßgebende Beteiligung bei der Hardy & Co., G. m. b. H.

Eine ſtark expanſive Note trägt auch die Bildung des ſogenannten „Viehmarktbankenkonzerns“, in dem unter Führung der Hypotheken- und Wechſelbank 4 Viehhandelsbanken in Dresden, Berlin, Chemnitz und Hamburg zuſammengeſchloſſen wurden.

Die Bayr. Hypotheken- und Wechſelbank hat ſich, trotzdem die Berliner Banken in hartnäckiger Organiſation vermöge ihrer Kapitalkraft alle bayriſchen Induſtrie- und Handelsplätze beſetzt haben, in ihrem Arbeitsgebiet unabhängig behauptet. Dank einer klugen und umſichtigen Leitung ließen ſich nach der Stabiliſierung Rückbildungen vermeiden. Nach außen und innen geſtärkt und gefeſtigt, ſtellt die Bayr. Hypotheken- und Wechſelbank heute die kapitalkräftigſte deutſche Provinzgroßbank dar.

c) Bayriſche Vereinsbank.

Im Gegenſatz zu dem gleichmäßig fortſchreitenden Aufſtieg der Hypotheken- und Wechſelbank ſteht die etwas unruhige Entwicklung der Bayr. Vereinsbank. Dieſe hatte die größte Ausdehnung im Jahre 1920 durch Uebernahme der bankgeſchäftlichen Abteilungen der Bayriſchen Handelsbank, München und der Vereinsbank Nürnberg erfahren. Dieſe Fuſionen waren inſofern bemerkenswert, als ſich bisher die Vereinsbank

und die Handelsbank in der Filialbewegung ſtark mit Rivalitäts- und Preſtigemomenten beeinflußt hatten, ſodaß die an und für ſich infolge des Gegengewichts der Berliner Banken berechtigte Ausdehnungspolitik über die wirtſchaftlichen Grenzen hinausgegangen war.

Die Bayr. Handelsbank hatte allein in den Jahren 1918 und 1919 12 Privatbankgeſchäfte in ſich aufgenommen, während die Vereinsbank neben der Uebernahme einiger Aktienbanken, in 17 Fällen aus dem „Kampf um den bayriſchen Privatbankier" als Sieger hervorgegangen war. Beide Banken verfügten zur Zeit der Fuſion über ein Netz von 48, bezw. 45 Filialen.

Die Fuſion war in dreifacher Hinſicht von Bedeutung. Einmal entſtand durch ſie ein rein heimiſches Inſtitut, das an Kapitalkraft den immer mehr in Bayern vordringenden Berliner Banken gewachſen war. Der auch auf wirtſchaftlichem Gebiet überzeugte Föderalismus hatte eine weſentliche Stärkung erfahren. Zweitens konnten von den 45 Zweigniederlaſſungen der Handelsbank 16 mit ſchon an den betreffenden Orten beſtehenden Filialen der Vereinsbank vereinigt werden. Hierdurch war es möglich, einen erheblichen Aufwand an Kapital und Arbeitskräften zu ſparen. Ein drittes und letztes weſentliches Moment lag ſchließlich noch in dem Abbau des ſog. gemiſchten Syſtems.*) Die Fuſion vollzog ſich nämlich in der Weiſe, daß die Bayr. Vereinsbank lediglich die Bankabteilungen der Handelsbank und der Nürnberger Vereinsbank übernahm, während die Hypothekenabteilungen dieſer Inſtitute als juriſtiſch ſelbſtändige Bodenkreditanſtalten beſtehen blieben. Die Vereinsbank trat mit dieſen ſelbſtſtändigen Bodenkreditanſtalten in Intereſſengemeinſchaft derart, daß die erzielten Gewinne zuſammengeworfen und nach einem beſtimmten Schlüſſel verteilt werden. Während hierdurch die Fuſion in wirtſchaftlicher Beziehung eine vollſtändige wird, kann man in juriſtiſcher Beziehung nur von einer beſchränkten Fuſion ſprechen. Die Iſolierung der Hypothekengeſchäfte war in erſter Linie eine Folge der Schwierigkeiten, die daraus entſtanden, daß im Hypothekengewerbe nicht in demſelben Maße wie im allgemeinen Bankgewerbe eine raſche Anpaſſung an die neuen Geſchäftsbedingungen, Gehälter uſw. möglich war.

Wenn dieſe ganze Transaktion ſich auch in Form einer heimiſchen Konzentration vollzog, ſo iſt ſie doch als Vorgang eines regen Selbſtändigkeitswillens unitariſchen Berliner Einflüſſen gegenüber zu werten.

Nach dieſer Rieſentransaktion im bayriſchen Bankweſen war im Intereſſe der bayriſchen Inſtitute eine Ruhepauſe in der äußeren Entwicklung zu erwarten. Sie kam jedoch nicht. Der Expanſionsdrang nahm ungehindert ſeinen Fortgang. Bis Ende 1921 ſtieg die Zahl der Filialen

*) Eine Parallelerscheinung haben wir bei der Mecklenburgischen Hypotheken und Wechselbank, Schwerin. Hier wurde die Bankabteilung mit derjenigen der Mecklenburgischen Sparbank unter dem Namen Mecklenburgische Depositen- und Wechselbank vereinigt.

der Vereinsbank auf 125. Aehnlich wie die Bayr. Hypotheken- und Wechselbank ging auch die Vereinsbank zur verstärkten Konzernbildung über. Man beteiligte sich u. a. bei der Bank für Oberösterreich und Salzburg in Linz a. D., an der Steiermärkischen Escomptebank, Graz, und an der Tiroler Landesbank in Innsbruck.

Zu dem Vorstoß der Hypotheken- und Wechselbank nach Berlin finden wir hier eine interessante Parallele in der kommanditarischen Beteiligung bei dem Bankhaus E. L. Friedmann & Co., Berlin. Die Vereinsbank erhielt hierdurch eine gute Verbindung in der Reichshauptstadt. Einen zweiten Stützpunkt bekam die Vereinsbank in Berlin im Jahre 1922 durch den sensationellen Abschluß eines Freundschaftsvertrages mit dem Bankhaus Mendelsohn & Co., Berlin und Amsterdam. Dieses Konzentrationsereignis bot eine neue Nuance. Der Zusammenschluß eines Privatbankhauses von hehrem Klang und Namen mit einem großen Provinzinstitut unter der Devise des „do ut des" war noch nicht vorgekommen. Das von der Leitung der Bank herausgegebene Communiqué gibt über die Zwecke der Vereinigung folgende erschöpfende Aufschlüsse:

„Zwischen der Bayrischen Vereinsbank in München und Nürnberg einerseits und den Bankhäusern Mendelsohn & Co., Berlin und Mendelsohn & Co., Amsterdam anderseits sind Vereinbarungen getroffen worden, durch welche ein dauerndes Freundschaftsverhältnis unter den genannten Banken geschaffen wird. Die Vereinbarungen an deren Zustandekommen das von der Bayrischen Vereinsbank kommanditierte Bankhaus E. L. Friedmann & Co. in Berlin in erheblichem Maße beteiligt ist, sind durch die Erkenntnis begründet, daß das Abkommen geeignet ist, die Interessen aller Beteiligten zu fördern. Bei der Bayrischen Vereinsbank hat die Entwicklung der politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse, sowie die fortschreitende Konzentrationsbewegung im deutschen Bankgewerbe, den Wunsch gezeitigt, mit dem Bankhaus Mendelsohn und Co., das in Bayern keine unmittelbaren Interessen verfolgt, eine Verbindung einzugehen, durch welche der Wirkungskreis der Bayr. Vereinsbank erweitert wird, ohne daß ihre Selbständigkeit und ihr Charakter als altbayrisches Institut irgendwie in Frage gestellt würde. Sie erwartet von der Kombination mit einem Konzern von internationalem Rang und internationalen Beziehungen, wie ihn die Mendelsohn'schen Häuser darstellen, für sich nicht nur eine materielle Unterstützung für das Fortschreiten ihrer Arbeit in den auswärtigen Gebieten, welche mit Deutschland und insbesondere Bayern durch politische Gestaltung vermutlich in engere wirtschaftliche Verbindung kommen werden, sondern auch eine Stärkung in ihrem nach wie vor im Vordergrunde stehenden bayrischen Geschäft. Die Bankhäuser Mendelsohn & Co., Berlin und Amterdam aber versprechen sich von der Verbindung mit einer bundesstaatlichen Großbank eine dauernde Alimentierung ihres laufenden Geschäfts, die Vermehrung ihrer konsortialen Beziehungen, insbesondere auf dem Gebiet der süddeutschen Industrie, sowie eine weitere Stärkung der Plazierungskraft bei ihren Emissionen.

Das Abkommen ist sonach als ein Bündnis zweier gleichberechtigter und auch in Zukunft absolut selbständig bleibender Parteien, also ein Gegenseitigkeitsabkommen, anzusehen. Demgemäß wird die Bayrische Vereinsbank der zum 21. 4. 22. einberufenen G. V., welche über die Erhöhung des Aktienkapitals auf 375 Mill. Mark zu beschließen haben wird, den Vorschlag unterbreiten, daß zwei Sozietäre des Bankhauses Mendelsohn & Co. in den Aufsichtsrat berufen werden und daß den beiden Mendelsohn'schen Häusern ein größerer Posten von Aktien der Bayrischen Ver-

einsbank zum dauernden Besitz überlassen wird. Anderseits wird die Bayr. Vereinsbank in die von den Häusern Mendelsohn & Co., Berlin und Amsterdam und Kleinwort, Sohn & Co. in London kommanditierten Firma Kux, Bloch & Co., Wien, als weiterer Kommanditar eintreten. Sie wird ferner an der von Mendelsohn & Co., Amsterdam und Kleinwort, Sons Co., London begründeten Maatschappij voor bank en handelsondernemingen, Amsterdam, beteiligt werden. Die Beziehungen der Bayr. Vereinsbank zu dem Bankhaus E. L. Friedmann & Co. werden durch das neue Abkommen nicht beeinträchtigt, vielmehr wird der zwischen der Bayr Vereinsbank und den Bankhäusern Mendelsohn und Co geschlossene Freundschaftsvertrag in seiner Auswirkung auch eine dauernde Förderung der Firma E. L. Friedmann & Co. durch die beiden Bankhäuser zur Folge haben."

Die Bayr. Vereinsbank hat zweifellos aus dem Freundschaftsverhältnis den größeren Vorteil gezogen. Sie erhielt in dem gut fundierten Privatbankhaus eine Stütze, deren sie infolge ihrer etwas unruhigen Entwicklung dringend bedurfte. An ein Aufsaugen der Vereinsbank durch Mendelsohn & Co. ist nicht zu denken. Die ganz Struktur und Tradition des Mendelsohn'schen Hauses schließt eine solche Handlung aus. Geh. Hofrat Pöhlmann stellte in der G. V. am 24. 3. 25. mit Genugtuung fest, daß sich das Verhältnis gut bewährt habe. Man habe bei Mendelsohn & Co. alles gefunden, was man suchte: Kapitalkraft auf der einen und völliges Desinteressement bezüglich Geschäftsausdehnung in Bayern auf der anderen Seite.

Trotz dieses neuen festen Halts konnte aber die Bayr. Vereinsbank einer gründlichen Sanierung nicht aus dem Wege gehen. Die starke Verwässerung des alten Kapitals machte die Umstellung auf Reichsmark schwierig. Schließlich einigte man sich auf das ungeheuerliche Umstellungsverhältnis von $66\frac{2}{3} : 1$ unter gleichzeitiger Erhöhung des neuen Kapitals um 8 auf 21 Millionen Reichsmark. Die Zahl der Filialen sank vom Höchststand 125 auf 64 am Ende des Jahres 1924. Die Leitung der Bank beabsichtigt, den Abbau bis auf etwa 40 Zweigstellen in 1925 fortzusetzen. Im Hinblick auf die zukünftige Rentabilität wird man nach diesem Reinigungsprozeß die Bayr. Vereinsbank, wie in der G. V. vom 25. 3. 25. ausgesprochen wurde, als die „bestfundierte Bank in ganz Deutschland" bezeichnen müssen!

d) Sachsen, insbesondere die Allgemeine Deutsche Kreditanstalt.

Auch im sächsischen Bankwesen zeigt sich bei Aktienbanken und Privatbankiers eine Renaissance. Es bestand von jeher hier im Gegensatz zu den beiden anderen deutschen Industriebezirken neben den Großbanken ein gesundes Lokalbankwesen, dem die Eigenart der heimischen Industrie, als in der Hauptsache aus kleineren und mittleren Betrieben bestehend, zugute kam. Das größte Institut, die Allgemeine Deutsche Kreditanstalt, war allerdings seit 1901 in finanzieller Abhängigkeit von der Diskontogesellschaft. In der Inflationszeit beobachten wir aber auch hier starke Konzentrations- und Expansionserscheinungen, die, wenn auch formell im Einverständnis mit der Diskontogesellschaft erfolgend, den „Charakter

völlig verſelbſtändigter Dispoſitionen" tragen.*) Außer vielen Neugründungen wurden 11 Banken und Bankiers von der Kreditanſtalt in den wenigen Jahren der Inflation übernommen, ſodaß ſie heute in ihrem fächſiſchen Arbeitsgebiet über ein dichtes Netz von 93 Filialen verfügt. Daneben war ſie eifrigſt bemüht, auch durch Beteiligungen bei Banken und Bankiers ihren Aktionsradius zu erweitern. Wie im Geſchäftsbericht für 1924 zu leſen iſt, kommt „eine Verringerung des Unkoſtenetats durch Auflöſung von Filialen nicht in Frage, da gerade die Stärke der Bank als großes Provinzinſtitut darauf beruht, daß ihr Arbeitsgebiet mit zahlreichen Niederlaſſungen durchſetzt iſt." Wahrlich ein offenes Bekenntnis zum Selbſtändigkeitswillen!

An dieſer Stelle verdient auch der, allerdings nicht gelungene, Verſuch der Bildung eines Bankenbundes Sachſen-Rheinland-Bayern Beachtung. Im Jahre 1921 ſchloſſen die Allgemeine Deutſche Kreditanſtalt, der Barmer Bankverein und die Bayr. Hypotheken- und Wechſelbank ohne Beeinträchtigung ihres gemeinſamen Freundſchaftsverhältniſſes zur Diskontogeſellſchaft eine Vereinbarung, die lediglich einen gegenſeitigen Aufſichtsratsſtellenaustauſch vorſah. Dieſer loſe, mehr perſönliche Natur tragende Freundſchaftsbund war allem Anſchein nach als bewußtes Gegengewicht gegen die Berliner Bank-Hegemonie gedacht. Wenn dieſe Vereinigung, über deren Tätigkeit ſelbſt die beteiligten Banken nie etwas geäußert haben, zielbewußt ausgebaut worden wäre, hätte ſich zweifellos ein Bankenkomplex ergeben, der den alten Großbanken an Kapitalkraft und Umfang gleichgekommen wäre. Dieſes iſt jedoch aus Gründen, die nicht bekannt geworden ſind, nicht geſchehen. Wir können aus der Tatſache, daß man in der letztjährigen G. V. noch nicht einmal an der gegenſeitigen Aufſichtsratsvertretung konſequent feſtgehalten hat, ſchließen, daß jede der Banken wieder ihre eigenen Wege geht.

Auch bei den kleineren Aktienbanken und größeren Privatbankiers iſt ein friſcher Zug zu beobachten. Dieſes zeigt deutlich die Kombination, die zwiſchen dem Halliſchen Bankverein, vormals Kuliſch, Kaempf & Co., K. a. A., und dem Bankhaus H. F. Lehmann, Halle, im Jahre 1921 auf paritätiſcher Grundlage mit dem ausgeſprochenen Zweck der Stärkung des heimiſchen Bankweſens zuſtande kam. Das ſchon 1788 gegründete Bankhaus Lehmann übernahm einen größeren Poſten Aktien des Bankvereins, während dieſer ſich bei Lehmann kommanditariſch beteiligte. Einige Zeit nachher ſchloß ſich das ebenfalls altbekannte Bankhaus Reinhold Steckner in Halle der Vereinigung an.**)

*) Frankf. Ztg. Morgenausg. 9. 10. 21.

**) Eine ähnliche Kombination stellt der gleichberechtigte Zusammenschluß des Bankhauses Carsch Simon & Co., Berlin mit der Potsdamer Kreditbank dar. Auch hier wurde zur Wahrung der Selbständigkeit der Aktienbank in die Hand eines Privatbankhauses eine qualifizierte Aktienminderheit gelegt. (1921)

3. Die Privatbankiers.

Noch mehr als diese paritätischen Vereinigungen von Aktienbanken und Privatbankiers zeigen uns die in den letzten Jahren gar nicht mehr seltenen Konzentrationen und Expansionen innerhalb der Privatbankiers, daß der Privatbankierstand aus seiner Lethargie erwacht ist. Nach jahrelanger Resigniertheit gegenüber dem Auffaugungsprozeß machte er endlich durch Gegenaktionen den Versuch, um seine Existenz zu ringen. Dem Privatbankier stehen nach Sontag (a. a. O.) zu seiner Erhaltung insbesondere zwei Wege zur Verfügung, ein natürlicher und ein künstlicher. Der natürliche Weg besteht darin, daß die Privatbankiers sich mit denselben Mitteln wie die Großbanken, also mit Hilfe der Konzentration und Expansion, eine Verbreiterung ihres Aktionsradius und damit eine Erhöhung ihrer Stoßkraft verschaffen. An Stelle dieser organischen Entwicklung ist aber auch eine künstliche Stärkung durch Konditionenvereinbarungen, Verbandsbildungen usw. möglich.*)

An dieser Stelle haben wir es mit dem organischen Weg zu tun. Er hat leider den Nachteil, daß er nur den größeren, kapitalkräftigeren Privatbankfirmen zugänglich ist. Von diesen ist er aber auch eifrig bestritten worden. Die meisten Konzentrationen im Privatbankiergewerbe knüpfen an die Namen Delbrück, Dreyfus, Kretzschmar, Hardy, Oppenheim, Levy u. a. m.

Der Frankfurter Platz, die alte Hochburg der Privatbankiers, erfuhr eine neue Stärkung. Jahrhunderte alte Firmen, wie Gebr. Bethmann, Merzbach, Grunelius, Metzler usw. wandten sich wieder dem aktiven Geschäft zu, nachdem sie jahrelang hindurch nur die private Vermögensverwaltung betrieben hatten. Gebrüder Bethmann gingen sogar über die Reichsgrenzen hinaus, indem sie sich 1920 bezw. 21 in Zürich und Wien beteiligten. Sehr beachtenswert ist auch die Vereinbarung zwischen Gebr. Bethmann einerseits und Deichmann & Co., Köln, andererseits, eine gemeinschaftliche Devisenstelle in Köln zu errichten. Der Grund für diese teilweise Vereinigung zweier bedeutender Bankfirmen liegt sowohl in der Ueberlastung des Devisengeschäfts als auch an dem Mangel an geeigneten Devisenhändlern, die aber für so ein mühsames Geschäft, wie das Devisen- und Arbitragegeschäft, unbedingt vorhanden sein müssen.

Gerade dieser Mangel an tüchtigem Devisenpersonal war in der Inflation die Ursache einer weiteren Reihe von Bankierzusammenschlüssen mit dem ausgesprochenen Zweck, Devisen- und Effektentransaktionen gemeinschaftlich durchzuführen.

Da der Raum hier eine nähere Schilderung dieser einzelnen recht interessanten Kombinationen nicht gestattet, begnügen wir uns mit einer kurzen Aufzählung. Außer dem erwähnten Zusammengehen von Bethmann und Deichmann trafen Mendelsohn & Co., Berlin, und Gebr. Sulzbach, Frankfurt a. M., ohne ihre Selbständigkeit zu berühren, eine Devi-

*) Vgl. unten Seite 92 ff.

ſengemeinſchaft. Ferner gründeten S. Bleichröder, Delbrück, Schickler & Co., Hardy & Co. und E. L. Friedmann & Co. gemeinſchaftlich die Deviſenkommandite Marx, Hartl & Co., Berlin.

Aus denſelben perſonellen Gründen beſchloſſen Sal. Oppenheim jr. & Co. und A. Levy, Köln, ihre Deviſenabteilungen mit der Kölner Vertretung des Hauſes Mendelſohn & Co. zu vereinigen. Schließlich ſchloß auch J. Dreyfus & Co., Frankfurt a. M.—Berlin mit Dreyfus Söhne & Co., Baſel, eine Deviſengemeinſchaft.

Dieſe Deviſengemeinſchaften haben die Widerſtandskraft der betreffenden Bankiers in der Inflation erheblich geſtärkt. Nachdem durch die Stabiliſierung der Mark das Deviſengeſchäft zurückgegangen iſt, ſind dieſe Vereinbarungen natürlich hinfällig geworden und daher mehr oder weniger wieder aufgelöſt. Die oben erwähnte Kölner Gemeinſchaft wurde erſt im April 1925 liquidiert, wobei man mit Genugtuung feſtſtellen konnte, daß „der Zweck erfüllt ſei". Darüber hinaus iſt aber eine enge Intereſſengemeinſchaft zwiſchen Sal. Oppenheim jr. & Co. und A. Levy, Köln, beſtehen geblieben.

Eine ſehr rührige Entwicklung zeigte während der Inflation die Firma J. Dreyfus & Co., Frankfurt a. M. Sie erhielt im Jahre 1919 durch Uebernahme der ſeit 1817 beſtehenden Bankfirma S. L. Landsberger einen Stützpunkt in Berlin. Dreyfus erwarb mit der alten Firma wertvolle Induſtriebeziehungen, die ſich in nicht weniger als 20 Aufſichtsratsſitzen äußerten.*) Anfang 1924 erfuhr die Firma eine weitere Stärkung durch Abſchluß einer Intereſſengemeinſchaft mit der ſchon befreundeten Bankfirma Leopold Seligmann, Köln, Coblenz.

Bemerkenswert iſt auch die Fuſion Delbrück, Schickler & Co., Berlin, und von der Heydt & Co., Berlin, im Jahre 1919. Die vereinigten Inſtitute gründeten gemeinſchaftlich zur Pflege des Anlagegeſchäfts unter kommanditariſcher Beteiligung einiger anderer Privatbankfirmen die Firma Delbrück, von der Heydt & Co. in Köln. Daneben iſt Delbrück, Schickler & Co. noch an einer Reihe von anderen Privatbankgeſchäften kommanditariſch beteiligt.

Im Jahre 1921 haben wir die Fuſion zweier emporſtrebender jüngerer Bankfirmen: Die Berliner Niederlaſſung des Bankhauſes Stenger-Hoffmann & Co., Eſſen, wurde von der Schwarz-Goldſchmidt & Co. übernommen, während die Eſſener Niederlaſſungen unter kommanditariſcher Beteiligung unverändert blieb.

Aber auch die Hardy & Co. G. m. b. H., bei der die Dresdner Bank maßgebend beteiligt war, zeigte Verſelbſtändigungsbeſtrebungen. Nachdem die Dresdner Bank in die Minorität gedrängt war, traten neben

*) Die Entwicklung von Dreyfus & Co. ist insofern interessant, als die Firma 1891 schon einmal eine Niederlassung in Berlin gegründet hatte. In 1897 wurde aber die ganze Firma von der Kommerzbank übernommen. Erst 1904 wurde die Frankfurter Niederlassung wieder von dem Inhaber in eine Privatbankfirma umgewandelt. Die Umwandlung bezog sich jedoch nicht auf die Berliner Filiale.

anderen Kommanditiſten auch die ſchon lange mit ihr befreundete Firma J. S. H. Stern, Frankfurt, mit einer weſentlichen Beteiligung neu in die Firma ein. Außerdem vergrößerte die Firma ihren Einfluß durch Beteiligung bei einer großen Anzahl von Privatbankiers, u. a. auch in Wien und New York.

Eine rege, allerdings etwas unruhige Entwicklung nahm das ſeit 1878 beſtehende Bankhaus C. H. Kretzſchmar, Berlin. Im Jahre 1922 ſchloß es gemeinſam mit dem Wiener Bankverein eine Intereſſengemeinſchaft mit der C. Schleſinger, Trier & Co., K. a. A., Berlin ab. Außerdem gründete es in Köln unter Uebernahme von Harff und Thomé eine Niederlaſſung und beteiligte ſich gemeinſam mit Schleſinger an einer ganzen Reihe von privaten Bankhäuſern. Im Jahre 1925 trat zwiſchen Kretzſchmar und Schleſinger, Trier & Co. eine völlige Trennung ein. Kretzſchmar plante einen Zuſammenſchluß mit den angeſehenen Frankfurter Häuſern Baß und Herz und L. & E. Wertheimber. Dieſe Vereinigung ſollte in wirtſchaftlicher Beziehung einer völligen Fuſion gleichkommen. Da aber bei Kretzſchmar vermögensrechtliche Auseinanderſetzungen mit ausſcheidenden Kommanditiſten noch nicht geklärt waren, wurde der Plan einſtweilen noch zurückgeſtellt.

Intereſſant iſt auch die enge Verbindung zwiſchen einem erſten Berliner und einem Münchner Privatbankhaus. Es handelt ſich um S. Bleichröder, Berlin, und H. Aufhäuſer, München, die, nachdem ſeit 1918 Bleichröder bei Aufhäuſer kommanditiert war, im Jahre 1922 einen gegenſeitigen Teilhaberaustauſch vornahmen. Auch beteiligte ſich Bleichröder im ſelben Jahre bei S. Schönberger & Co., einer größeren Firma mit ausgedehntem Arbitragegeſchäft am Berliner Platz.

Außer dieſen wichtigſten Konzentrationsereigniſſen im Privatbankiergewerbe ſind auch ausgeſprochene Expanſionsbeſtrebungen, deren Träger beſonders die Firmen Eichborn & Co., E. Heimann, Breslau, und L. Pfeiffer, Caſſel, ſind, zu erkennen. Jede dieſer Firmen verfügt über ein Dutzend und mehr Filialen.

Alle dieſe Transaktionen legen beredtes Zeugnis davon ab, daß der Privatbankier in dem großen Konzentrations- und Expanſionsprozeß nicht nur Amboß, ſondern auch Hammer ſein kann!

Die Darſtellung des Umfangs der Konzentration und Expanſion während der Inflationszeit bietet zweifellos ein impoſantes Bild von der Entwicklungsgeſchichte der deutſchen Banken. Schon ſcheinen wir den Punkt erreicht zu haben, den Georg von Siemens bereits vor 35 Jahren vorausſah, als er ſagte, daß ſchließlich alle kleinen und mittleren Banken verſchwinden und nur einige wenige Rieſenbetriebe übrig bleiben würden.

Aber doch ist es den Berliner Banken doch nicht gelungen, die Provinzbanken und Privatbankiers ganz in ihre Botmäßigkeit zu bringen. Es war im Gegenteil gerade während der günstigen Konjunktur der Kriegs- und Nachkriegszeit eine zunehmende Emanzipation der Provinzbanken, selbst derjenigen, die einem Großbankkonzern angehören, nicht zu leugnen. Die Provinzbanken leisten wieder mehr Widerstand und suchen sich sogar durch eigene Konzentrationen und Expansionen zu stärken. Diese Bestrebungen tragen im Gegensatz zu den entsprechenden offensiven Tendenzen der Großbanken in erster Linie defensiven Charakter. Wir erkennen aber hieraus deutlich, welche Kräfte zur Begegnung der Berliner Konkurrenz am Werke sind.

II. Teil.

Sozialökonomische Würdigung der Konzentrations- und Expansionsbewegung im deutschen Bankwesen während und nach der Inflation.

A. Die Motive der Konzentrations- und Expanſionsbewegung.

Scientia eſt per cauſas ſcire! Ein klares Bild von der in der Geſchichte des deutſchen Bankweſens geradezu beiſpielloſen Konzentrations- und Expanſionsbewegung während der Inflationsjahre erhalten wir erſt, wenn wir neben der Betrachtung der Formen und des Umfangs auch die Motive der Bewegung kennen gelernt haben. Im zweiten Hauptteil der Arbeit ſteht daher die Frage nach dem „warum", nach der Erklärung der Erſcheinungen und ihres Zuſammenhangs mit der geſamten Wirtſchaft zur Beantwortung.

Da die Konzentrations- und Expanſionsbewegung an ſich nichts Neues iſt, ſo ſind auch die treibenden Kräfte im allgemeinen die gleichen wie früher. Allerdings ſind zu den alten Urſachen neue hinzugekommen, die zum großen Teil durch die Inflation und Geldentwertung bedingt ſind. Während dieſe unmittelbar in der Valuta liegenden Gründe an Stärke ſehr zugenommen und die geradezu mit reißender Schnelligkeit ſich vollziehende Bewegung am meiſten gefördert haben, ſind andere Gründe wiederum gegen früher in ihrer Wirkſamkeit zurückgedrängt worden.

Wir teilen die Motive zweckmäßig in 5 Unterabteilungen, in ſolche volkswirtſchaftlicher, privatwirtſchaftlicher, rechtlicher, pſychologiſcher und perſönlicher Natur.

1. Volkswirtſchaftliche Motive.

Die geſamte volkswirtſchaftliche Entwicklung wird durch den Rückgang der mittleren und kleineren Betriebe einerſeits und durch die Zunahme der Großbetriebe andererſeits charakteriſiert. Dieſer „Zug zum Großbetrieb" iſt in jedem Gewerbe und bei allen Unternehmungen unverkennbar. Er iſt eine natürliche Folge des in den letzten 50 Jahren in Technik und Verkehr ſich vollziehenden gewaltigen Fortſchritts und der daraus ſich ergebenden nationalen und internationalen Konkurrenz. Der kleine Betrieb mußte unter dieſen Umſtänden konkurrenzunfähig werden, die Konzentration mußte ſiegen!

In Induſtrie, Handel und Verkehr entſtanden durch Zuſammenſchlüſſe große Unternehmungen. Hierzu waren aber Kapitalien erforderlich, die von kleinen Banken nicht aufgebracht werden konnten. Wenn nun die Banken ihrer volkswirtſchaftlich wichtigſten Aufgabe, der Kredit-

gewährung, nachkommen wollten, so mußten auch sie auf Stärkung bedacht sein. Sollte der Gang der Volkswirtschaft keine Störungen erleiden, dann mußten den industriellen Großgebilden auch entsprechend stark fundamentierte Kreditorganisationen gegenübergestellt werden.

So kam es zur Bankenkonzentration. Das Primäre war zweifellos die Industriekonzentration, während die Bankenkonzentration erst durch sie bedingt wurde. Dem aufmerksamen Beobachter kann es aber nicht entgehen, daß sich Industrie- und Bankenkonzentration auf die Dauer gegenseitig, und zwar abwechselnd beeinflußten und sich so eine enge Wechselwirkung zwischen beiden herausbildete. Schon Adolf Wagner sagte: „Die Großbanken sind in eminentem Maß gleichzeitig Träger, Symptome und wieder Produkt der neuesten volkswirtschaftlichen Entwicklung.“*)

Ein typisches Beispiel hierfür bietet uns die Entwicklung der deutschen elektrotechnischen Industrie. Es war nur eine natürliche Folge, daß sich, nachdem eine Anzahl größerer Unternehmungen entstanden war, zwecks Finanzierung dieser Gruppen auch entsprechende Geld- und Kreditorganisationen bildeten. Da aber die Zahl der Großbanken von jeher eine beschränkte war, ließ es sich nicht vermeiden, daß eine Großbank an mehreren dieser Konkurrenzunternehmungen interessiert war. Die Banken beeinflußten nun dank ihrer engen Beziehungen zur Industrie und ihrer finanziellen Machtmittel die industrielle Konzentration in der Weise, daß sich verschiedene Konkurrenzunternehmungen zu einem größeren Werk vereinigten. Auf diese Weise war zu Beginn des Krieges mit Hilfe der Großbanken die gesamte deutsche elektrotechnische Industrie in sieben Konzernen zusammengeschlossen. In der nächsten Entwicklungsphase liegen die treibenden Ursachen wieder auf Seiten der Industrie, denn es zeigte sich bald, daß eine einzelne Bank die ins Riesenhafte gehenden Ansprüche eines einzelnen Konzerns nicht mehr befriedigen konnte. Während des Krieges und der Inflation machte die Vertrustung riesige Fortschritte, sodaß heute die gesamte Elektroindustrie mehr oder minder straff in zwei großen Konzernen zusammengeschlossen ist. Dieses letzte Stadium vollzog sich wegen der Aktionsunfähigkeit der Banken in der letzten Inflationszeit teilweise unter Ausschaltung der Banken. Man gebrauchte sie gewöhnlich nur als technische Vermittler. Heute ist eine einzige Großbank den Kreditansprüchen der Riesenkonzerne nicht gewachsen. Eine weitere Beeinflussung der Bankenkonzentration durch die Industriekonzentration ist daher in Zukunft nicht unwahrscheinlich.

Dieser innige Konnex zwischen Industrie- und Bankenkonzentration offenbart sich uns auch bei der Entwicklung nach dem Kriege. Auf Grund des Friedensvertrages mußten wichtige Rohstoffgebiete im Osten und Westen an Feindeshand abgetreten werden. Von besonders schwerwiegenden Folgen war der Verlust der größtenteils im Besitz von rheinisch-westfälischen Großindustriellen befindlichen Erzgruben in Lothringen und

*) Adolf Wagner, System der Zettelbankpolitik, Freiburg 1873.

im Saargebiet. Bedeutende Werke, es sei nur an die Gelsenkirchener Bergwerke A. G. erinnert, sahen ihre Existenz ernstlich gefährdet und vermochten eine Konsolidierung ihrer Verhältnisse und eine volkswirtschaftliche Verwertung der zum Torso gewordenen Unternehmungen nur durch einen sofortigen Zusammenschluß mit gleichgearteten oder auch ergänzenden Unternehmungen zu erreichen. Diese Neuorganisation wäre ohne die bereitwillige Finanzierung der damals infolge des großen Depositenstromes im Gelde schwimmenden Banken nicht möglich gewesen. Sie veranlaßte aber andererseits, besonders seit dem Jahre 1920, auch die Banken, um zukünftigen Kreditansprüchen der neuen Riesengebilde gewachsen zu sein, ihre Interessen- und Machtsphäre durch Gründung weiterer Filialen und Depositenkassen zu vergrößern.

Heute stehen wenigen Großkonzernen auf der einen Seite wenige Großbanken auf der andern gegenüber. Auf beiden Seiten erkennen wir Parallelerscheinungen, die das „beständige Auf- und Abwogen des gegenseitigen Einflusses" beweisen. (Rießer a. a. O.) Die Entwicklung in beiden Zweigen der Volkswirtschaft ist auf rein natürliche Beweggründe zurückzuführen. Es wäre daher falsch, dieser organischen Entwicklung künstliche Hindernisse zu bereiten. Industrie-, Handel- und Bankwesen sind in ihrer gegenseitigen Abhängigkeit so stark miteinander verknüpft, daß sie alle drei unbedingt dieselbe Entwicklung nehmen müssen.

Ein weiterer volkswirtschaftlicher Grund für das Streben der Machterweiterung der Banken liegt in dem Gedanken, die innere und äußere Stoßkraft zu erhöhen, um den nationalen Aufgaben, die nach der Inflation wieder an die Banken herantraten, genügen zu können. Die meisten Banken waren sich darüber klar, daß die trügerische Blüte von Industrie, Handel und Verkehr nur durch eine schwere Wirtschaftskrise abzulösen war. Für diese Zeit mußten sich die Banken durch Ansammlung von Reserven rüsten, um die Krise nicht nur zu überstehen, sondern sie auch durch Interventionen mildern zu können.

Auch mußten die Großbanken dem Ausland gegenüber sich stark machen, zumal der Anschluß an den Weltmarkt durch Wiederanknüpfung von Auslandsbeziehungen eine um so dringlichere Aufgabe war, je mehr die inländische Wirtschaft in Fesseln lag. Alle diese Momente führten zur Kapital- und Machterweiterung, was sich äußerlich in Kapital- und Reserveerhöhungen und in der Gründung von Filialen zeigte.

Aber nicht nur der Gedanke, sich dem Ausland gegenüber zu stärken, sondern auch das Bestreben der großen Provinzbanken, ihre Stellung den Berliner Großbanken gegenüber durch eigene Konzentration und Expansion zu verteidigen, entspringt einem volkswirtschaftlichem Motiv: Es ist der Wunsch, zum Wohl des betreffenden Gliedstaates ein selbständiges und kapitalkräftiges Bankwesen, das mit den heimischen Verhältnissen gut vertraut ist, zu erhalten. Diese partikularistisch-volkswirtschaftlichen Beweggründe finden wir besonders im bayrischen und sächsischen Bankwesen.

Den stärksten Antrieb allgemeinwirtschaftlicher Art erhielt die Konzentrations- und Expansionsbewegung durch die aus der Inflation und

Geldentwertung, ſowie den nach der Stabiliſierung ſich offenbarenden Subſtanzverluſten ſich ergebende Unzulänglichkeit der eigenen Mittel der Provinzbanken und Privatbankiers. Wenn auch den Banken in reichem Maße Depoſiten zufloſſen, zeigte ſich doch bald, daß ſie den Anſprüchen der Kreditſucher nicht mehr gewachſen waren. Selbſt umfangreiche, häufige Kapitalserhöhungen mußten infolge der ſich dauernd ſteigernden Geldentwertung immer wieder zur Bedeutungsloſigkeit herabgedrückt werden. So wurden weite Kreiſe des Bankweſens von ihrer wichtigſten Aufgabe, der Kreditgewährung, zwangsweiſe ausgeſchaltet.

Um die vorhandene Organiſation dem Kreditverkehr nutzbar zu machen, blieb ihnen daher nur eine Rettung übrig: Der Zuſammenſchluß mit größeren, kapitalkräftigeren Inſtituten. So iſt es zu erklären, daß in der Inflation gerade ſehr viele alte Provinzfirmen, die von jeher auf ihre Selbſtändigkeit bedacht geweſen waren, nun ſogar freiwillig, lediglich der Not der Zeit folgend, an die Großbanken mit der Bitte um Uebernahme herantraten. Die Berliner Großbanken machten ſich natürlich dieſe Notlage zu Nutze, um auf verhältnismäßig billige Weiſe ihre Organiſation um wertvolle Stützpunkte zu verbeſſern.

2. Privatwirtſchaftliche Motive.

Es wäre nun falſch, die Konzentrationsbewegung lediglich auf dieſe volkswirtſchaftlichen Gründe zurückzuführen. Der Charakter der Banken als reine Erwerbsinſtitute macht es erklärlich, daß die Haupttriebfedern natürlich auf privatwirtſchaftlichem Gebiete liegen. Es iſt die Ausſicht auf Erhöhung der Rentabilität, die zur Urſache wird.

Einer der am ſtärkſten treibenden Faktoren auf dieſem Gebiet war die Depoſitenfrage. Durch die Zuſammenſchluß- und Ausdehnungsbewegung erhält nämlich die Bank einen erheblichen Depoſitenzuwachs und damit eine ungeheure Machterweiterung, denn zur Durchführung größerer Transaktionen können heute die Banken die fremden Gelder nicht mehr entbehren. Da ſie den größten Teil dieſer fremden Gelder in Reichsſchatzanweiſungen anlegten, konnten ſie einen großen Nutzen erzielen, denn die Spanne zwiſchen dem Diskont und dem der Kundſchaft auf ihre Einlagen gewährten Zins war eine ſehr große. Allerdings darf nicht unbeachtet bleiben, daß mit dieſer Kapitalsanlage durch die enge Verquickung der Bankfinanzen mit den völlig desorganiſierten Reichsfinanzen eine große Gefahr verbunden war. Auch über den Banken ſchwebte alſo in den Inflationsjahren ſtets das „Geſpenſt der Kataſtrophe". Immerhin gelang es den Banken auf dieſe Weiſe, eine beträchtliche Erhöhung ihrer Einnahmen und damit eine relative Verminderung der ſtark geſtiegenen Unkoſten zu erreichen.

Ein anderes Motiv für die Konzentrations- und beſonders auch die Expanſionsbewegung lag in der faſt unglaublichen Spielwut, die ſich aller

Bevölkerungskreiſe bis zum Dienſtmädchen herab bemächtigt hatte, um durch Spekulationsgewinne die Schäden der Geldentwertung und die Unzulänglichkeit des Einkommens wettzumachen. So erhielt das Börſengeſchäft einen nie geahnten Impuls, der nur die Folge einer veränderten Technik der Kapitalsanlage war, nämlich des Uebergangs von der Renten- zur Aktienanlage. Dazu tauchte ein neues Moment auf: Der dauernde Wechſel des Aktienbeſitzes. Man kaufte und verkaufte, um ſo ſchnell wie möglich die Gewinne zu realiſieren. Der größte Teil der Börſenintereſſenten ſetzte ſich aus ſogenannten „Jobbern" zuſammen, während nur ein verſchwindend geringer Teil wirklich ernſte Börſenſpekulanten waren.

Aehnlich wie im Effektenkommiſſionsgeſchäft war die Lage des Deviſengeſchäfts, das durch den Währungsverfall eigentlich überhaupt erſt als ſelbſtändiges „Geſchäft" entſtanden war. Die Banken benützten aber dieſe aus der „Flucht aus der Mark" ſich ergebende Scheinblüte gern, um durch Gründung von Filialen ihre Geſchäftsbaſis und damit die Gewinnbaſis zu vergrößern. Nur infolge der ihnen hieraus erwachſenden Gewinne war es ja überhaupt möglich, die hohen Unkoſtenziffern zu ertragen. Es war z. B. gar keine Seltenheit, daß es einem rührigen Deviſenhändler gelang, an einem einzigen Tage die monatlichen Gehälter der geſamten Angeſtelltenſchaft einer Großbankfiliale „zu verdienen".

Auch das Emiſſions- und Gründungsgeſchäft nahm einen nie geahnten Umfang an. Neugründungen von A. G. und K. a. A. und Kapitalserhöhungen beſtehender Geſellſchaften waren bei der Unzulänglichkeit der eigenen Kapitalien an der Tagesordnung. Gerade dieſes Geſchäft wirkt beſonders konzentrationsfördernd, da ſich bei Durchführung der Rieſenemiſſionen gewöhnlich zwecks Minderung des Riſikos eine große Anzahl von Banken in Form der Intereſſenkonzentration zuſammenſchließen. Nicht ſelten iſt ein ſolches „Konſortium" nur die Vorſtufe zu einer ſpäteren engeren Gemeinſchaft.

Ein weiterer ſtarker Hebel für die Konzentration ergab ſich aus der Möglichkeit einer günſtigen wirtſchaftlichen oder regionalen Ergänzung zweier Banken. Dieſes Motiv lag u. a. bei der Verſchmelzung der Darmſtädter Bank mit der Nationalbank vor. Außer der regionalen Ergänzung der beiden Filialſyſteme wurden hier beſonders die vielen Depoſiten der Darmſtädter Bank mit den reichen Induſtriebeziehungen der Nationalbank vereinigt. So war man der Sorge bezüglich der Verwertung der vielen Depoſiten und auch bezüglich der Frage der Kapitalbeſchaffung ohne Inanſpruchnahme des ſowieſo ſchon ſtark angeſpannten Kapitalmarktes mit einem Schlage behoben. Auch die Fuſion Deutſche Bank—Deutſche Petroleum A. G. entſprang ähnlichen Motiven.

Oft ſind auch lediglich die Ausſichten auf ein bedeutendes Agiotagegeſchäft die ausſchlaggebenden Faktoren für eine Verſchmelzung. Die Aktien der Großbanken haben gewöhnlich einen „kulanteren Markt" als

die der kleinen Banken. Der höhere Kurs der Großbankaktie ist durch die größere Sicherheit und Stetigkeit in der Rentabilität bedingt. Dieser Unterschied der Bewertung in den verschiedenen Bankaktien gab aber gerade in der Inflation in vielen Fällen den letzten Ausschlag für das Zustandekommen von Fusionen. Auf diese Weise war es den Großbanken möglich, hohe Uebernahmekurse zu bieten, bei denen die Aktionäre der zu übernehmenden Bank ein außerordentlich günstiges Geschäft machten. Daß aber auch die übernehmenden Banken bei dieser Gelegenheit enorme Agiogewinne erzielten, zeigt uns am besten ein kleines Zahlenbeispiel. Wenn die Aktienkurse der beiden Banken 110 Prozent und 190 Prozent betragen, so würde sich sehr wahrscheinlich bei einer Fusion ein Umtauschverhältnis für den kleinen Bankaktionär von 3 : 2 ergeben, d. h. er erhält auf Mark 3000.— seiner Aktien im Werte von Mark 3300.— Mark 2000.— Aktien der neuen Bank im Werte von Mark 3800.—. Der Aktionär der zu übernehmenden Bank hat bei dem Umtausch 50 Prozent Kursgewinn, während gleichzeitig die übernehmende Bank für sich, da sie für Aktien im Werte von nominell Mark 3000.— nur Mark 2000.— zu geben braucht, ebenfalls ein Plus von 50 Prozent buchen kann. Es ist selbstverständlich, daß für die Banken hiermit eine erneute Kapital- und Machtstärkung verbunden war.

Bei vielen Banken befanden sich neben großen offenen Reserven auch noch in Form von Unterbewertungen erhebliche stille Reserven. Solche Banken mögen sich wohl hier und da bei Uebernahme von kapitalbedürftigen Firmen von dem Gedanken leiten lassen haben, möglichst viel Ueberschüsse auf der einen Seite verschwinden, auf der anderen Seite aber doch produktiv arbeiten zu lassen. Derartige Manipulationen wären, um größere Gewinnausschüttungen aus steuerlichen Gründen zu vermeiden, sehr wohl denkbar. Wie schon auf Seite 72 hervorgehoben, waren es die unmittelbar in der Valuta liegenden Gefahren, die die kleinen Banken zwangen, sich unter starken Fittichen ein sicheres Obdach zu suchen und daher auf diese Transaktionen einzugehen.

3. Rechtliche Motive.

Aehnlich wie in England und Amerika finden wir auch in Deutschland das Charakteristikum, daß die Zusammenballung der Kräfte und Kapitalien immer durch gesetzliche und behördliche Maßnahmen mehr oder weniger stark in einer dem Großbankwesen günstigen Weise beeinflußt worden ist. Es braucht hier nur u. a. an die Börsengesetzgebung der 90er Jahre des vorigen Jahrhunderts erinnert zu werden, die zweifellos das Tempo der Konzentrationsentwicklung ganz erheblich verschärft hat. Auch während des Krieges und der Inflation waren die verschiedensten Notverordnungen auf wirtschaftlichem Gebiet geeignet, besonders den Privatbankier in unerhörter Weise zu benachteiligen und so den Konzentrationsprozeß zu beschleunigen. In der richtigen Erkenntnis, daß, wer nicht ruft auch nicht gehört wird, hat der Zentralverband des deut-

ſchen Bank- und Bankiergewerbes aber in allen Fällen, vielfach mit Erfolg*), gegen die unbewußte Förderung des Großbankentums und die Verdrängung der Privatbankiers durch den Geſetzgeber während der Inflationszeit ſeine warnende Stimme erhoben.

Aber dennoch ſind auch in der Inflationszeit geſetzgeberiſche Gründe für das Fortſchreiten der Konzentration, beſonders in der Form der Auffaugung von Privatbankiers, wirkſam geweſen. Während z. B. die Privatbankiers in ihrer Eigenſchaft als phyſiſche Perſonen zur Einkommens- und Erbſchaftsſteuer herangezogen wurden, und zwar bis zu Sätzen von 60 und 70 Prozent, genoſſen die Aktienbanken ſeit 1920 die Vorteile des neuen Körperſchaftsſteuergeſetzes, das juriſtiſchen Perſonen nur eine Steuer von 20 Prozent auferlegt. Da aber die Steuerſätze gerade in den Inflationsjahren das Unkoſtenkonto der Banken ſehr ſtark belaſteten, war es keine Seltenheit, daß Privatbankiers ihre Firma in eine A. G. oder K. a. A. umwandelten, lediglich um an den Vorteilen des Körperſchaftsſteuergeſetzes teilzuhaben und die jedesmalige erhebliche Kapitalſchwächung beim Ableben eines Inhabers zu vermeiden. Ebenfalls eine Folge der hohen Steuerſätze war die vielfach vorgekommene Uebernahme von eng befreundeten Provinzbanken durch die führende Konzernbank. Man vervollſtändigte die meiſt ſchon beſtehende wirtſchaftliche Vereinigung durch die juriſtiſche, vermied eine läſtige Doppelbeſteuerung und ſparte dadurch erhebliche Beträge ein.

Auch das Kapitalertragſteuergeſetz vom 29. 3. 20 enthält einen Paſſus, der nicht mit Unrecht als Grund für den Abbau des ſogenannten „gemiſchten Syſtems“ und der daraus ſich ergebenden Konzentration im Hypothekenbankweſen angeführt wird. Der Paragraph 3 Ziff. 3 befreit nämlich von der Steuer die unter Staatsaufſicht ſtehende Hypothekenbank. Der zweite Satz des erſten Abſatzes, Ziff. 3, beſchränkt aber die Befreiung auf das „der Anſchaffung und Darleihung von Geld dienende Geſchäft“. Hieraus iſt zu ſchließen, daß die Befreiung von der Kapitalertragſteuer nur den reinen Hypothekenbanken zugute kommt, nicht aber den ſogenannten gemiſchten Banken, die ihr Kapital gleichzeitig im allgemeinen Bankgeſchäft verwenden. Da es ſich um immerhin beträchtliche Summen bei dieſer Steuer gehandelt haben würde, hat man ſich zu der Umorganiſierung entſchloſſen, die bei verſchiedenen Banken dahin führte, die Bankabteilungen von den Hypothekenabteilungen zu trennen und nachher die iſolierten Bankabteilungen der verſchiedenen Banken wieder enger zuſammenzufaſſen.

Endlich ſind auf dieſem Gebiet noch die geſetzgeberiſchen Maßnahmen zur Verhinderung der Kapitalflucht zu erwähnen. In erſter Linie handelt es ſich um die Kapitalfluchtverordnung vom 24. 10. 19. Sie ſchreibt in ihrem § 1 den Depotzwang vor, wonach alle in- und ausländiſchen Wertpapiere bei Banken hinterlegt, bezw. beim

*) Es sei nur an den Protest gegen den ersten Entwurf der „Reichsnotopfervorlage“ erinnert, der den Bankier wiederum erheblich benachteiligte.

Finanzamt angemeldet ſein müſſen. Ueber den praktiſchen Erfolg dieſer Beſtimmungen und über ihre Wirkung auf das Bankgewerbe wurde ſchon oben (Seite 12) geſprochen. Wenn ſich auch im allgemeinen aus den Maßnahmen gegen die Kapitalflucht für die Banken eine ungeheure unproduktive Belaſtung ergab, war es doch nicht zu leugnen, daß gerade die Einführung des Depotzwangs andererſeits für das Bankweſen, insbeſondere für den Privatbankier, eine erhebliche Erweiterung der Geſchäftsbeziehungen mit ſich brachte. Einen Anhaltspunkt für dieſe Behauptung gibt uns die leider nur von der Diskontogeſellſchaft regelmäßig veröffentlichte Zahl der Effektendepots. Dieſe betrug Ende 1913 26 419, Ende 1918 86 871 und Ende 1919, 8 Wochen nach Einführung des Depotzwanges, 131 486!! Die Zahl der Konten ſteigerte ſich von 1918 auf 19 nur von 177 724 auf 241 574, d. i. um 36 Prozent, wohingegen die Depots im gleichen Zeitraum eine 51prozentige Steigerung aufweiſen.

4. Pſychologiſche Motive.

Außer wirtſchaftlichen Gründen erhält die Konzentrations- und Expanſionsbewegung auch durch pſychologiſche Triebfedern einen kräftigen Anſporn. Es war das Beſtreben, immer größer und mächtiger zu ſein als die anderen. Beſonders häufig waren dieſe verhängnisvollen Kräfte bei Kapitalserhöhungen ausſchlaggebend. Es ſei daher an dieſer Stelle auf das verwieſen, was bereits gelegentlich der Erörterung der Gründe, die zu einer direkten Stärkung der kapitaliſtiſchen Macht geführt haben, geſagt wurde.*)

Die Konkurrenz innerhalb des Bankgewerbes wirkte ſich, nachdem ſie im allgemeinen durch das Zuſtandekommen des Konditionenkartells auf dem großen Gebiete der Bedingungen ausgeſchaltet war, in Bezug auf die Größe der Eigenkapitalien und des Filialnetzes um ſo ſchärfer aus. Das auf den perſönlichen Beziehungen beruhende Vertrauen war durch die „Achtung vor der großen Zahl“ erſetzt worden.

Aber manche Bank hat bitter ſpüren müſſen, daß es ſich ſchwer rächt, wenn man ſich zu ſehr von außerwirtſchaftlichen Momenten treiben läßt. Dieſelbe Bayriſche Vereinsbank, die in ihrem Rivalitätskampf um die Größe des Filialnetzes mit der Bayriſchen Handelsbank ſo weit ging, daß ein ſelbſtändiges Nebeneinanderbeſtehen beider Filialnetze unwirtſchaftlich wurde und zur Verſchmelzung beider Banken führte, war es auch, die bei der Umſtellung auf Reichsmark von allen deutſchen Großbanken ihr Kapital am ſchärfſten zuſammenlegen mußte. ($66\frac{2}{3} : 1$).

5. Perſönliche Gründe.

Vielfach führten auch perſönliche Gründe, die meiſt auf menſchliche Schwächen zurückzuführen ſind, zur Kontentration. Es war durchaus keine Seltenheit, daß jüngere Inhaber von Bankgeſchäften nicht mehr den

*) Vgl. S. 30 f.

Mut und die Kraft in ſich ſpürten, den allerdings nicht leichten Konkurrenzkampf mit den Großbanken aufzunehmen. Um aber das Geſchäft nicht vollſtändig verkümmern zu laſſen, zogen ſie es daher vor, das übernommene Erbe einer Großbank zur Uebernahme anzubieten. Dieſe freiwillige Aufgabe eines oft von Urvätern und Vätern ſchon übernommenen Geſchäfts zeigt deutlich, daß dort, wo früher freudiger Unternehmungsgeiſt und Verantwortung herrſchten, heute Kurzſichtigkeit und Mangel an kaufmänniſcher Initiative zu finden ſind.

In wiederum anderen Fällen war es nicht das Erlöſchen der kaufmänniſchen Begabung, ſondern überhaupt das Fehlen eines Erben und Nachfolgers, das zur Auffaugung von Privatbankiers führte. Im Privatbankiergewerbe ſind infolge der herrſchenden „Erbmonarchie" die Grenzen für die Wahl der Nachfolger ſehr eng gezogen. Bei Beurteilung des neuen Nachfolgers darf man daher nicht an der Tatſache vorübergehen, daß das „Genie nicht erheblich iſt". Die Aktienbanken befinden ſich in einer günſtigeren Lage. Sie können dank ihrer „Wahlmonarchie" ſich organiſatoriſch und geiſtig tüchtige Naturen zu Leitern erküren.

Zuſammenfaſſend ſtellen wir feſt, daß die zunehmende Verarmung an Perſönlichkeiten den Konzentrations- und Expanſionsprozeß verſtärkt und beſchleunigt hat. Wenn dieſes Führerproblem auch in erſter Linie den Privatbankiers zum Verhängnis wurde, ſo hat es auch andererſeits im Aktienbankweſen ebenfalls ſeine konzentrationsfördernde Wirkung ausgeübt. So bezweckte einer der vielen Gründe, die zur Verſchmelzung der Darmſtädter Bank mit der Nationalbank führten, eine unbedingt notwendige Ergänzung der Direktionsmitglieder der beiden Banken.*)

Ferner ſei auch hier an die ſchon weiter oben (Seite 65f) erwähnten Zuſammenſchlüſſe von Privatbankiers erinnert, die vielfach dem großen Mangel an geeignetem Deviſenperſonal entſprangen.

Die günſtigen Uebernahmebedingungen, die die Großbanken zahlen konnten und allerdings auch wegen der guten Verdienſtmöglichkeiten der Bankiers zahlen mußten, trugen ihrerſeits dazu bei, den Bankiers die Uebernahme ihrer Geſchäfte durch eine Großbank noch verlockender zu machen. Während ſie auf der einen Seite der ſelbſtändigen Verantwortung enthoben wurden, winkten ihnen andererſeits einflußreiche und ſozialangeſehene Stellungen als Großbankdirektoren oder Aufſichtsratsmitglieder. Viele Bankiers, die ſowohl hierin als auch in den hohen Tantiemen ihren perſönlichen Ehrgeiz vollſtändig befriedigt ſahen, willigten daher leichten Herzens in die Uebernahme ein.

Zu erwähnen ſind unter dieſer Kategorie auch die Zuſammenſchlüſſe, die auf verfehlte Spekulationen zurückzuführen ſind. Auch dieſe waren meiſt nur Folgen von menſchlicher Schwäche. Das mit der fortſchreitenden Währungszerrüttung rieſig anſchwellende Deviſengeſchäft barg eine Unmenge Gefahren in ſich, die leider, zumal ein großer Mangel an wirk-

*) Siehe Seite 51.

lich geſchultem Deviſenperſonal beſtand, von den meiſten der mit dem Deviſengeſchäft betrauten Perſonen nicht genügend beachtet wurden. So trieb man teilweiſe mit den Einlagegeldern der Kundſchaft die gewagteſten Spekulationen. Dieſes leichtfertige Verfahren mit fremden Geldern konnten natürlich, zumal der Wert der Mark bei den wilden Spekulationen oft binnen kurzer Zeit großen Wertſchwankungen nach oben und unten unterworfen war, nicht ohne Folgen bleiben. Es wurden daher bedeutende Aktienbanken und Privatbankiers durch dieſes verantwortungsloſe Gebaren einzelner Perſönlichkeiten an den Rand des Abgrunds gebracht, ſodaß oft nur ein ſchneller Zuſammenſchluß mit kapitalkräftigen Banken die Gläubiger und Aktionäre vor größeren Verluſten bewahren konnte.

B. Die Wirkungen der Konzentrations- und Expanſionsbewegung.

Nachdem wir die inneren Gründe, die zur Konzentrations- und Expanſionsbewegung führen, kennen gelernt haben, bleibt uns zum Schluß der allgemeinen volkswirtſchaftlichen Würdigung noch die Aufgabe, die Wirkungen des Prozeſſes zu unterſuchen. Wie aus allen Berichten der Banken einwandfrei hervorgeht, werden die Auswirkungen in privatwirtſchaftlicher Hinſicht durchweg günſtig beurteilt. Immer wieder kann man leſen, daß ſich die Erwartungen, die an Fuſionen oder Filialgründungen geknüpft wurden, voll erfüllt haben.

Unſere Aufgabe hier kann natürlich nur darin beſtehen, die volkswirtſchaftlichen Folgen in ihren Grundlinien klar zu legen. Dieſes iſt aber ein ſchwieriges Unterfangen, da der Zuſammenballungsprozeß des nationalen Kapitals noch durchaus im Fluß und ſein Ende noch nicht abzuſehen iſt. Es iſt aber immerhin ein gewiſſer Stillſtand in der Bewegung zu beobachten. Dieſe Atempauſe hat uns von den ungeheuren Umwälzungen und Kräfteverſchiebungen einen gewiſſen Abſtand verſchafft, ſodaß es uns heute doch ſchon möglich iſt, die Vorteile und Nachteile in rein volkswirtſchaftlicher Hinſicht aufzuzeigen.

1. Vorteile.

a) Die Entwicklung zum Großbankweſen hat auf den Rhythmus der deutſchen Volkswirtſchaft in überwiegend günſtiger Weiſe eingewirkt. Ein weſentlicher Vorteil beſteht in der Tatſache, daß die Großbanken an der Spitze ihres Programms nicht nur das reine Erwerbsintereſſe, die „Dividendenjägerei“, ſtellen, ſondern daß ſie dank ihrer großen Macht über privatrechtliche Geſichtspunkte hinaus eine mehr volkswirtſchaftlich orientierte Bankpolitik zu betreiben vermögen.

Es beſteht heute kein Zweifel darüber, daß die allgemein wirtſchaftlichen und die ſtaatlichen Intereſſen von Großbankkonzernen, die nach einheitlichem Willen geleitet werden, mehr gewürdigt werden als von vielen kleineren Banken. Wir erinnern zum Beweis nur an die

von den D-Banken zeitweise übernommenen Garantien für die Bezahlung der Reparationsverpflichtungen.

Von den Gegnern der großbetrieblichen Entwicklung wird freilich vielfach behauptet, daß gerade in der Konzentrierung von Mitteln in den Händen sehr weniger Großfinanziers für die Volkswirtschaft eine erhöhte Gefahr liege, da der Zusammenbruch einer Riesenbank mit Milliarden von fremden Geldern eine allgemeine Wirtschaftskatastrophe unvermeidlich mache, jedoch nicht die Insolvenz vieler kleinerer Banken. Dieser Binsenwahrheit gegenüber ist aber festzustellen, daß man gerade in Krisenzeiten die Erfahrung gemacht hat, daß die Hautebanque einschließlich der Reichsbank schon allein wegen der finanziellen Verflechtung untereinander eine stark geschlossene Phalanx bildet und nicht duldet, daß diese durch den Verlust eines Teiles in ihrer Widerstandsfähigkeit geschwächt wird. Ferner sind sich die Großbanken vermöge ihrer größeren volkswirtschaftlichen Einsicht der Verantwortung, die ihnen mit der Ueberlassung fremder Gelder übertragen wird, sowie der Konsequenzen eines „Bankkrachs" gewöhnlich mehr im klaren als die Leiter kleinerer Banken.

Gerade in Krisenzeiten können die Großbanken dank ihrer Kapitalkraft und ihrer Kenntnis des gesamten Wirtschaftslebens segensreich wirken und ihrerseits kräftig dazu beitragen, das ins Wanken geratene Vertrauen zur Wirtschaft wieder zu heben. Man sagt nicht mit Unrecht, daß die Großbanken die „höchste Warte der Volkswirtschaft" darstellen. Sie vermögen in der Tat infolge ihrer engen Verquickung mit Industrie, Handel und Verkehr sich einen genauen Ueberblick über das Wirtschaftsleben zu verschaffen, der sie befähigt, Konjunkturen und Krisen mit ziemlicher Genauigkeit vorauszusehen.

Wenn auch die Krise durch das Eingreifen der Banken nicht vermieden werden kann, so läßt sie sich doch schon allein durch gewisse präventive Maßnahmen erheblich mildern. So können die Banken durch rechtzeitige Warnungssignale, d. h. bereits vor Beginn der Krise, überspannte Kreditengagements zum Abbau veranlassen. Aber hiermit ist die Aufgabe der Großbanken in Krisenzeiten keinesfalls erschöpft. Nach Ausbruch der Krise ist es Aufgabe der Banken, überall dort, wo durch einen Zusammenbruch für die Volkswirtschaft größere Schäden zu erwarten sind, mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln intervenierend einzugreifen. Die Großbanken haben in zahlreichen Fällen bewiesen, daß sie selbst unter Hintansetzung privatwirtschaftlicher Erwägungen bereit sind, volkswirtschaftliche Dienste zu leisten. Gerade die jüngst mit Erfolg zu Ende geführte Abwicklung des Stinnes-Konzerns durch ein Großbankenkonsortium stellt hierfür wieder ein Musterbeispiel dar. Mit vollem Recht schrieb damals die Frankfurter Zeitung (2. Morgenausg. 29. 8. 25.): „Der Verzicht der Banken auf die Gewinne veranlaßt uns schon jetzt zu der Feststellung, daß die

Banken zu der Zeit, wo sie erkannten, daß es sich nicht nur um Neuordnung eines großen Familienbesitzes, sondern um die Rettung eines Existenzrechts und vor allem um die Abwendung ungeheurer Gefahren von der Volkswirtschaft handelte, den Gedanken an greifbare Profite vollständig ausgeschaltet haben. Sie machten sich zu Vollstreckern eines Wohlfahrtsaktes an der gesamten deutschen Wirtschaft." Die Banken haben sich nicht gescheut, die undankbare, schwierige Aufgabe zu übernehmen, um schwerste Erschütterungen, die weit über die Grenzen des Reiches hinausgegangen wären, zu vermeiden.

Daß die Interventionen in der Regel nicht rein idealen Motiven entspringen, sondern auch durch praktische Erwägungen bestimmt werden, vermag an der volkswirtschaftlichen Großtat der Banken nichts zu ändern. Man darf nicht übersehen, daß die Banken keine karitativen Anstalten sind, sondern in ihrer Eigenschaft als Erwerbsinstitute immer auf Rentabilität bedacht sein müssen.

Ein anderes Moment ist, daß die Großbanken stets auf größere Reservenstellungen bedacht sind als kleinere Banken. Wenn auch heute bei fast allen Banken die Reserven die gesetzlich vorgeschriebene Grenze von 10 Prozent des Aktienkapitals übersteigen, so ist doch nicht uninteressant zu sehen, daß die Reserven der Berliner Großbanken Ende 1924 durchschnittlich 39,1 Prozent des Aktienkapitals betrugen, die der Provinzgroßbanken jedoch nur 25 Prozent. Es unterliegt keinem Zweifel, daß dieser Prozentsatz um so geringer wird, je kleiner der Umfang der Bank ist.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß dem Gesamtwirtschaftsleben durch die mehr volkswirtschaftliche Einstellung der Großbankpolitik der Stempel einer größeren Sicherheit und Stetigkeit aufgedrückt wird.

b) Das allgemeine R i s i k o sowohl für die Banken selbst, als auch für die gesamte Volkswirtschaft wird durch die Verbreiterung der interlokalen Basis verteilt und abgeschwächt. Mit zunehmender Ausdehnung einer Bank wird nämlich nicht nur die Zahl der Kunden größer, sondern auch die Zusammensetzung der Kundschaft eine bedeutend vielseitigere. Da bekanntlich Krisen nicht überall gleichzeitig aufzutreten pflegen, kann eine Bank, wenn sie Beziehungen zu Kunden aus den verschiedensten Gegenden und Geschäftszweigen unterhält, Verluste, die sie bei der Kundschaft einer bestimmten Gegend oder eines bestimmten Gewerbes erlitten hat, durch Gewinne in anderen Gegenden oder anderen Geschäftszweigen wieder wettmachen. Wie wäre auch anders zu verstehen, daß z. B. die Deutsche Bank, die seinerzeit im Terraingeschäft erlittenen riesigen Verluste so schnell und geräuschlos überwinden konnte.

Es besteht kein Zweifel darüber, daß eine Bank mit desto geringerem Risiko arbeitet und daher für die Volkswirtschaft um so größere Sicherheit bietet, je mehr Kunden sie hat, die einen Ausgleich zwischen guten und schlechten ermöglichen.

Diese mit der Ausdehnung des Geschäfts wachsende größere Sicherheit wird noch durch eine Risikominderung in der verantwortlichen Leitung ergänzt. Bei kleinen Banken werden nämlich alle Anordnungen, auch solche der schwerwiegendsten Art, gewöhnlich nur von einer Person getroffen. Bei den Großbanken dagegen liegt die Entscheidung über wichtige Dinge in der Hand eines größeren Gremiums, das sich sowohl aus Bankpraktikern als auch aus Nationalökonomen und Juristen zusammensetzt. Da bei wichtigeren Fällen ein Gemeinschaftsbeschluß erforderlich ist, ist die Gefahr von Mißgriffen natürlich bedeutend geringer, als wenn alles nur von der Ansicht einer einzigen omnipotenten Persönlichkeit abhängig ist.

c) Ein weiterer, nicht zu unterschätzender Vorteil der durch Konzentration und Expansion entstandenen Großbanken besteht für die Volkswirtschaft in ihrer Tätigkeit auf dem Gebiet des öffentlichen Kredits. Da im allgemeinen eine direkte Begebung der Schulden an die Gläubiger sich nicht bewährt, hat sich das System der Bankvermittlung herausgebildet. (Negotiation der Anleihen.) Früher traten die Banken gewöhnlich als Kommissionäre auf. In der neueren Zeit ist es jedoch üblich geworden, daß die Emissionsbanken die Anleihe auf ihre eigene Gefahr fest übernehmen. Dieses bringt natürlich für die übernehmende Bank insofern ein größeres Risiko mit sich, als sie Gefahr läuft, einen Teil der Emission auf oft lange Zeit in ihr eigenes Portefeuille übernehmen zu müssen.

Bei dem gerade in der neuesten Zeit ins riesenhafte gehenden Geld- und Kreditbedarf der Gesamtwirtschaft bedeutet dieses aber eine enorme Festlegung der eigenen Mittel. Daher kommen für die Befriedigung des Kredits von Reich, Ländern und Gemeinden selbstredend nur Banken mit bedeutender Kapitalkraft und weit verzweigter, aufnahmefähiger Kundschaft in Frage. Nur sie vermögen, ohne sich der Gefahr der Illiquidität auszusetzen, das große Risiko, das mit Emissionen verbunden ist, zu tragen.

d) Von großem Vorteil war in der Inflationszeit das internationale Ansehen der Großbank. Die Großbanken allein verfügten im Ausland über ein Aktivum, das ihnen trotz Inflation und Geldentwertung ungeschmälert erhalten geblieben war. Es war dieses ihr alter guter Ruf. So wurden die Großbanken während der Inflationszeit und auch noch in der ersten Zeit der Stabilisierungskrise die Hauptträger der Beschaffung von Auslandskrediten zur Finanzierung der lebensnotwendigen Einfuhr von Rohstoffen und Lebensmitteln. Genau wie in den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts waren sie auch jetzt wieder, als es galt, die Auslandsorganisation von neuem auszubauen, die Pioniere für die Wiederanknüpfung ausländischer Beziehungen. Es gelang ihnen, sich wieder mit den ersten internationalen Finanzhäusern gleichberechtigt in eine Reihe zu stellen und so dem deutschen Außenhandel wieder wertvolle Stützpunkte im Auslande zu garantieren. Auch be-

der volkswirtſchaftlich begrüßenswerten, bei der heutigen Kapitalverarmung jedoch leider unmöglichen Unterbringung ausländiſcher Anleihen in Deutſchland iſt die Mitwirkung großer, kapitalkräftiger Banken unentbehrlich, da nur der Emiſſionskredit der heimiſchen Inſtitute dem Publikum das zur Unterbringung der Anleihe erforderliche Vertrauen einflößen kann.

c) Die Konzentrations- und Expanſionspolitik der Großbanken iſt darauf gerichtet, ein möglichſt dichtes Netz von Zweigſtellen herzuſtellen, um der Kundſchaft in allen Gegenden die Vorteile des Scheck-Ueberweiſungs- und Abrechnungsverkehrs zu bieten. Der volkswirtſchaftliche Wert dieſer Beſtrebungen liegt darin, daß hier die Großbanken genau wie die Reichsbank und das Poſtſcheckamt zu mächtigen Förderern des bargeldloſen Zahlungsverkehrs werden und ſo eine organiſche Verbindung zwiſchen Zahlungs- und Kreditverkehr herſtellen. Auch dem Privatmann und kleinen Gewerbetreibenden, für den ſich ein Reichsbank- oder Poſtſcheckkonto nicht verlohnt, iſt hiermit Gelegenheit gegeben, in kürzeſter Zeit ſeinen Zahlungsverpflichtungen auch in den entfernteſten Gegenden bargeldlos nachzukommen.

Nun hört man allerdings, wie immer wieder die Meinung geäußert wird, daß mit dieſer großzügigen Giroorganiſation andererſeits der Nachteil einer größeren Kaſſenhaltung verbunden ſei. Dieſer Vorwurf iſt nicht begründet. Selbſtverſtändlich muß jede einzelne Zweigſtelle im Beſitz eines gewiſſen Kaſſenfonds ſein, was natürlich bei einer großen Filialzahl zweifellos die Feſtlegung größerer Mittel bedeutet. Aber trotzdem hat ſich bei allen Banken, die ein weitverzweigtes Filialnetz unterhalten, erfahrungsgemäß gezeigt, daß die Kaſſenbeſtände im Verhältnis zur Einnahme der fremden Gelder eine Abnahme aufweiſen.

f) In dieſer Konzentrierung der fremden Gelder liegt ein weiterer Vorteil. Die Großbanken gelangen hierdurch zu einer gewiſſen Herrſcherſtellung auf dem Geldmarkt. Sie können nicht nur eine gleichmäßigere und volkswirtſchaftlichere Kreditpolitik betreiben als eine Bank von geringer Ausdehnung und nur kleinem Depoſitenbeſtand, ſondern ſie vermögen als Sammelbecken der fremden Gelder auch durch einen geſunden Geldausgleich auf dem Geldmarkt volkswirtſchaftlich Erſprießliches zu leiſten. Nur zu häufig kann man beobachten, daß, während in einer Gegend oder einem Geſchäftszweig der Volkswirtſchaft großer Mangel an flüſſigem Kapital beſteht, in anderen Gegenden wiederum bedeutende Kapitalien brach liegen. Hier greifen dann die Großbanken mit ihrer weit verzweigten Organiſation ein, um die Kapitalien in die Kanäle zu leiten, in denen ſie produktiv verwertet werden können.

Die beherrſchende Stellung am Geldmarkt geſtattet den Großbanken aber auch eine weſentliche Unterſtützung der Reichsbank in der Kreditgewährung. Eine Benachteiligung durch das Eingreifen

der großen Depoſiten- und Spekulationsbanken entſteht für die Reichsbank, die die Kontrolle über den geſamten Geldmarkt ausübt, nicht, ſondern im Gegenteil nur eine volkswirtſchaftlich wünſchenswerte Entlaſtung auf einem Gebiet, das für das Zentralnoteninſtitut doch nur von untergeordneter Bedeutung ſein kann. Die Reichsbank iſt nämlich ſowieſo infolge des geſetzlichen Kreditkontingents in ihrer Kreditgewährung an ſehr enge Grenzen gebunden und geradezu auf die Unterſtützung der größeren Banken angewieſen. Zweifellos wird durch das immer ſchneller fortſchreitende Wachstum der Banken die Reichsbank früher oder ſpäter als direkter Geldgeber für Induſtrie, Handel und Gewerbe vollſtändig ausgeſchaltet werden. Das bedeutet aber keine Einbuße ihrer führenden Stellung am Geldmarkt, denn ſie wird trotz aller Konzentrationen und Expanſionen in ihren Hauptfunktionen, in der Regulierung des Zahlungsmittelumlaufes durch die Diskontpolitik und in ihrer Eigenſchaft als „Bank der Banken“ nicht geſtört.

Nach dem Kriege hat nun die Stellung der großen Depoſiten- und Spekulationsbanken auf dem Geldmarkt in Konſequenz ihres verminderten Einfluſſes auf die Geſamtwirtſchaft auch eine ſtarke Einbuße erlitten. Heute regieren den Geldmarkt neben der Reichsbank in erſter Linie die öffentlichrechtlichen Banken, insbeſondere die Preußiſche Staatsbank (Seehandlung), die Girozentrale und die Reichskreditgeſellſchaft. Dieſe Herrſcherſtellung iſt ſogar eine ſo vollſtändige, daß man, ähnlich wie in den Vereinigten Staaten von Amerika, von einem gewiſſen „Einreſerveſyſtem“ bei uns reden könnte. Im Gegenſatz zu Amerika iſt aber dieſes Syſtem bei uns lediglich aus der Not der Zeit heraus geboren. Es ſpiegelt die Aktionsunfähigkeit der Banken wider, die in erſter Linie auf das Zuſammenſchrumpfen der eigenen und fremden Mittel und auf das jahrelange Darniederliegen des Privatdiskontmarkts zurückzuführen iſt.

Die ſtaatlichen Gelder dagegen, für die als Durchgangsbanken natürlich nur die öffentlichen Kreditinſtitute in Betracht kommen, nehmen heute, allein ſchon wegen der bedeutend geſtiegenen Einnahmen aus Steuern, Poſt, Eiſenbahn uſw., einen viel größeren Prozentſatz aller verfügbaren Beträge ein als früher.*)

Die Beherrſchung des Geldmarktes durch die Großbanken kann ſich zum Wohl der Volkswirtſchaft auch auf die internationalen Märkte miterſtrecken, ſofern es den Banken neben der Verſorgung der eigenen Wirtſchaft noch möglich iſt, dem Ausland in größeren Beträgen Vorſchüſſe zu gewähren. Gerade die deutſche Wirtſchaft, die heute in einer Aera der ausländiſchen Kreditaufnahme ſich befindet, ſollte ſich über die volkswirtſchaftliche Konſequenz dieſer Verſchuldung

*) In der Zeit vom 30. 4. bis 30. 6. 25 ist laut Zwischenbilanzen bei allen Depositen- und Spekulationsbanken nur ein Kreditorenzuwachs von 200 Mill. Mark zu verzeichnen. Die Seehandlung allein dagegen konnte eine Kreditorensteigerung von 196 Millionen aufweisen.

im Klaren ſein. Sowie das Prinzip überſpannt wird, iſt eine wachſende Abhängigkeit des heimiſchen Geldmarkts von den großen internationalen Finanzinſtituten die unausbleibliche Folge.

g) Endlich ſei noch ein Vorteil erwähnt, der der Volkswirtſchaft durch die Verſchmelzung zweier, in ihren Konzentrationen und Expanſionen bisher ſelbſtändig vorgehender, rivaliſierender Banken erwachſen kann. Die Vereinigung von Banken, die über eine große Anzahl nebeneinander herlaufender Zweigſtellen verfügen und deren Beſtreben darauf gerichtet iſt, an denſelben Plätzen lediglich zwecks Abrundung ihrer Filialnetze auch weiterhin koſtſpielige Neugründungen vorzunehmen, bringt volkswirtſchaftlich geſehen eine große Erſparnis mit ſich.

So konnten bei der Fuſion Bayr. Vereinsbank—Bayr. Handelsbank nicht weniger als 16 Zweigſtellen der beiden Banken verſchmolzen werden. Während es ſich hier aber um zwei bisher in ſchärfſtem Konkurrenzkampf ſtehende Banken handelte, ſollte dieſer Schritt bei zwei befreundeten Banken allein ſchon im Intereſſe der Rationaliſierung des Betriebes heute eine Selbſtverſtändlichkeit ſein. So war denn auch bei der Transaktion Deutſche Bank—Eſſener Kreditanſtalt in der Tat dieſer Geſichtspunkt ein ausſchlaggebender Faktor für das Zuſtandekommen der Fuſion der beiden Inſtitute.

2. Nachteile, insbeſondere die Verdrängung der Privatbankiers.

Wo viel Licht, da iſt auch Schatten!

a) Die Konzentrationen und Expanſionen der Depoſiten- und Spekulationsbanken haben auf die Börſe einen ſtarken Einfluß ausgeübt. Die Fülle der Effekten-, Kaufs- und Verkaufsaufträge, die die Großbanken täglich von ihrer Kundſchaft durch alle Filialen und Depoſitenkaſſen hereinbekommen, ermöglicht es ihnen, einen erheblichen Teil dieſer Aufträge ſchon innerhalb ihrer Börſenbüros in ſich zu kompenſieren, während früher jeder einzelne Auftrag an die Börſe gegeben werden mußte. Heute wird lediglich der Reſt der Aufträge, die ſogenannten „Spitzen“, offiziell an der Börſe zur Ausführung gebracht. Die Banken ſparen auf dieſe Weiſe große Beträge an Stempel- und Kurtageſätzen, wodurch ihnen, privatwirtſchaftlich geſehen, ein bedeutender Vorteil erwächſt. Volkswirtſchaftlich betrachtet iſt dieſe Entwicklung aber lebhaft zu beklagen, denn die Börſe, die ſich lange Zeit rühmen konnte, das feinſte Wirtſchaftsbarometer zu ſein, wird in ihrer Bedeutung und Genauigkeit der Preisbildung geſchwächt.

Bei der großen Zahl von Filialen der Konzernbanken, die täglich ihre Aufträge ihrer Zentrale in Berlin übermitteln, handelt es ſich natürlich um ſehr viel Material, das infolge der Großbankenkompenſationen überhaupt nicht an die Börſe gelangt und den Börſenkurs daher unbeeinflußt läßt. Der Börſenkurs ſoll aber eigentlich ein Produkt der geſamten Nachfrage und des geſamten Angebots ſein, denn nur ſo

vermag die Börse ihre volkswirtschaftliche Funktion, in den Kursen der Papiere den wahren Wert und die Kreditwürdigkeit der betreffenden Körperschaften widerzuspiegeln, zu erfüllen.

Heute kann diese Aufgabe nicht mehr als erfüllt gelten. Der ursprüngliche Charakter der Börsen als feinstes Präzisionsinstrument für Angebot und Nachfrage ist durch einen anderen, der aber über den wahren Stand der Wirtschaft kein richtiges Bild gibt, ersetzt worden; nämlich, wie die Frankfurter Zeitung einmal schrieb, durch die „Tendenz der Großbanken".

b) Mit wachsendem Umfang einer Bank wird die innere Organisation immer schwieriger. Im Vordergrunde dieser Schwierigkeiten stehen die Probleme der Kontrolle und der Handlungsfreiheit der einzelnen Filialleiter. Da die Filiale, obwohl räumlich getrennt, von der Zentrale vollkommen abhängig ist, hat sie sich natürlich ihrer Kontrolle zu unterwerfen und sich mehr oder minder an ihre Direktiven zu halten. Aus einem kurzen Vergleich der englischen und deutschen Wirtschaftsverhältnisse werden wir aber sehen, daß eine allzugroße Gebundenheit der Filiale bei uns eine gewisse Gefahr in sich birgt.

In England steht nämlich das Bankwesen einer im großen und ganzen konservativen Wirtschaftsentwicklung gegenüber. Die Folge dieser beharrlichen Entwicklung ist im Bankwesen die Herausbildung bestimmter, typischer Geschäftsprinzipien. So steht bei jeder Bank der Kredit in bestimmtem Verhältnis zum Eigenkapital und zum Umsatz der Bank. Diese mechanische Abwicklung der Geschäfte gestattet, daß für alle Filialen von einer gemeinsamen Zentrale Direktiven erteilt werden können.

Bei uns ist das Kreditsystem jedoch nicht in bestimmte Normen eingezwängt. Eine Schematisierung nach englischem Vorbilde würde untragbar sei, da jede einzelne Filiale möglichst weitgehend die Individualität ihrer Kundschaft zu berücksichtigen hat. Hieraus schon ergibt sich die Notwendigkeit einer mehr unabhängigen Stellung des deutschen Bankleiters gegenüber dem mechanisch arbeitenden englischen Filialvorsteher, denn es ist andererseits auch unmöglich, für jede einzelne Filiale besondere Richtlinien herauszugeben.

Diese unbedingt notwendige größere Unabhängigkeit eines Filialleiters steht nun allerdings in krassem Widerspruch zu dem Subordinationsverhältnis zwischen Zentrale und Filiale. Dieses Dilemma hat schwere Nachteile zur Folge gehabt; besonders verhängnisvoll wirkte sich dieses auf dem Gebiet des Kreditwesens aus. Wenn man nämlich dem Filialleiter wenig Selbständigkeit beläßt, wird seine Regsamkeit und sein Verantwortungsgefühl im Keim erstickt. Er kann nicht selbständig handeln und ist bei allen Transaktionen gezwungen, erst die Einwilligung der Zentrale einzuholen. Wenn auch dank der technischen Fortschritte heute Raum und Zeit in hohem Maße über

brückt ſind, ſo geht doch viel koſtbare Zeit verloren. Der Filialleiter kann ſeiner Kundſchaft keine individuelle Behandlung zuteil werden laſſen, wie andererſeits auch von der Zentrale bei plötzlichen Kreditkündigungen die lokalen und provinziellen Verhältniſſe völlig außer Acht gelaſſen werden.*)

Die andere Möglichkeit iſt, dem Leiter in hohem Maße ſelbſtändige Rechte einzuräumen. Hierdurch entſteht aber die Gefahr, daß der Bankvorſteher ſeine Befugniſſe zum Schaden der Bank mißbraucht und größere unverantwortliche Kreditengagements eingeht, die der Zentrale oft unerwünſcht kommen können.

Die Löſung des Dilemmas wird wie ſo manchesmal, auch hier in einem vernünftigen Mittelweg zu finden ſein, denn beide extremen Syſteme haben ſchwere Mißſtände gezeigt. Bezüglich der allzugroßen Abhängigkeit der Filiale von der Zentrale braucht man nur an das völlige Verſagen der Großbanken im Sommer 1922 gegenüber dem Problem der Kreditnot zu erinnern. Die hier ſich immer wieder zeigende Engherzigkeit lokalen und provinziellen Kreditbedürfniſſen gegenüber hatte bekanntlich ſeinerzeit die Gründung von ſelbſtändigen Branchenbanken zur Folge. Auf der anderen Seite dürfen wir aber auch nicht die bedauerlichen Kompetenzüberſchreitungen vergeſſen, die ſich verantwortungsloſe, mit großen Befugniſſen ausgeſtattete Filialleiter zu Schulden kommen ließen.

Zweifellos erhellt hieraus, daß mit der Konzentration und Expanſion der Apparat immer ſchwerfälliger und die Kontrolle dauernd ſchwieriger wird. Allerdings haben die Großbanken nicht ohne Erfolg verſucht, die Kontrolle wirkſamer und hemmungsloſer zu geſtalten. Man hat nicht nur bei den Zentralen beſondere Kreditdirektionen errichtet, ſondern iſt auch nach dem Vorbild der Reichsbank dazu übergegangen, mehrere kleine Zweigſtellen jedesmal der Kontrolle einer mit höheren Befugniſſen ausgeſtatteten größeren Filiale zu unterſtellen. Außerdem hat man in den letzten Jahren beſonderen Wert darauf gelegt, zum mindeſten bei jeder Filiale einen Direktor zu haben, der mit den örtlichen Verhältniſſen eng vertraut iſt, um ſowohl den individuellen Bedürfniſſen der Kundſchaft mehr Rechnung zu tragen, als auch beſonders um unliebſame Kreditengagements, die lediglich aus Unkenntnis der örtlichen Verhältniſſe eingegangen werden, zu vermeiden.

Eine der vornehmſten Aufgaben der Banken beſteht darin, den Ausbau der inneren Organiſation ſtets mit dem Wachstum der äußeren Entwicklung auf gleicher Höhe zu halten. Daß bei den verſchiedenen Großbanken dieſes nicht in dem erforderlichen Maße geſchehen iſt, hat ſich zumeiſt bitter gerächt, wenn auch nicht vergeſſen werden darf,

*) Hierüber ist besonders am Frankfurter Platz von Industrie- und Handelskreisen in letzter Zeit wieder lebhaft Klage geführt.

daß vielfach eingetretene Unzuverläſſigkeiten mehr eine Folge der verhängnisvollen Inflation als übertriebener Konzentrationen und Expanſionen waren.

Heute ſind gottlob die Banken eifrigſt bemüht, ihre innere Organiſation, beſonders das Kontrollweſen, geſchickt auszubauen. Außer regelmäßigen Kontrollen durch Reviſionsbeamte und Aufſichtsratsmitglieder verfügt heute jede Großbank über ein automatiſches Kontrollſyſtem, das vollſtändig in die innere Organiſation eingebaut iſt. Faſt jeder einzelne Geſchäftsmann wird nach verſchiedenen Unterlagen von mehreren Beamten getrennt bearbeitet. Da nun täglich die betreffenden Abteilungen ihre Salden und Beſtände gegenſeitig abſtimmen müſſen, iſt die Gefahr von Differenzen und Verfehlungen, ſelbſt bei einem Rieſenbetrieb, ſtark gemindert. Ferner wird der Zentrale die Ueberſicht über die laufenden Geſchäfte der Filiale durch Aufſtellung von vollſtändigen Tagesbilanzen, die regelmäßig eingeſandt werden müſſen, in hohem Maße erleichtert.

c) Einen erheblichen Nachteil ſtellen die mit Konzentrationen und beſonders mit Expanſionen verbundenen Unkoſten dar. Die Frankfurter Zeitung errechnet über das Verhältnis der Steuern und Unkoſten zum Rohgewinn bei den Großbanken folgende Ziffern:

Deutſche Bank	Ende	1924	81,7%	Ende	1913	45 %
Diskonto-Geſellſchaft	„	„	85 %	„	„	39 %
Dresdner Bank	„	„	89,1%	„	„	37,3%
Darmſtädter- u. Nationalbank	„	„	83 %	„	„	47,7%
Commerz- u. Privatbank	„	„	91,6%	„	„	47,5%
Berliner Handelsgeſellſchaft	„	„	74,6%	„	„	23,2%
Mitteldeutſche Kreditbank	„	„	86 %	„	„	44,7%
Durchſchnitt	„	„	86 %	„	„	42,1%

Die toten Ziffern der Statiſtik reden eine erſchreckend lebendige Sprache! Die Steigerung der Unkoſten iſt allerdings auf die verſchiedenſten Faktoren zurückzuführen: Es ſei nur an die ungeheure Steigerung aller Steuern und ſozialen Abgaben, an die Erhöhung der Materialausgaben, an die Verkürzung der Arbeitszeit, die bedeutend mehr Perſonal und mehr Räumlichkeiten bedingte, ſowie an die in der Inflationszeit beſonders das Bankgewerbe ſchwer belaſtende ſtarke Vermehrung der Arbeiten für den Steuerfiskus erinnert.

Aber trotz dieſer erheblichen, alle Großbanken gleichmäßig belaſtenden Unkoſten zeigt ſich eine ſtarke Differenzierung innerhalb der Unkoſtenziffern der einzelnen Banken. Es iſt intereſſant zu ſehen, daß ſowohl vor dem Kriege als auch heute die filialloſe Handelsgeſellſchaft die geringſte Unkoſtenziffer beſitzt, während die Commerzbank, die über die meiſten Niederlaſſungen verfügt, auch den größten Unkoſtenfaktor aufzuweiſen hat. Wir erkennen hieraus mit aller Deutlichkeit, daß im Gegenſatz zur induſtriellen Konzentration im Bankweſen von einer techniſchen Ueberlegenheit des Großbetriebes nicht die Rede ſein

kann. Dies erklärt ſich nicht nur durch die hohen Aufwendungen, die ſchon aus repräſentativen Rückſichten bei der Gründung von Banken erſtehen, ſondern auch aus der ſpäteren koſtſpieligen finanziellen Unterhaltung der Filialen, die natürlich nach wie vor alle Sparten des Bankgeſchäfts betreiben müſſen.

Gerade die Unkoſtenziffern ſind für die Banken die warnende Stimme, mit der Errichtung von Filialen nicht über die Grenzen des wirtſchaftlich Möglichen hinauszugehen.

d) Von allen nachteiligen Wirkungen der Konzentrations- und Expanſionsbeſtrebungen der Großbanken iſt die Gruppe der ſozialpolitiſchen Bedenken am ernſteſten zu nehmen. Es ergeben ſich ſowohl Folgen für die Kundſchaft als auch für die Bankbeamten und insbeſondere für die ſelbſtändigen Privatbankiers.

1. Die Hauptkoſten der Konzentration tragen die kleinen Lokalbanken und die Privatbankiers. In ihnen verliert aber gerade der kleine Kapitaliſt und Geſchäftsmann einen unabhängigen Vertrauensmann, der auf Grund langjähriger perſönlicher Kenntnis des Kunden jederzeit gern bereit war, ihm mit Rat und Tat unparteiiſch zur Seite zu ſtehen. Anders jedoch der gewöhnlich an ſeine Stelle tretende fremde Filialdirektor oder Schalterbeamte. Dieſer iſt mit den örtlichen Verhältniſſen nicht vertraut. Er kennt nicht die perſönliche und wirtſchaftliche Entwicklung des Kunden und vermag daher auf beſondere Eigenarten in den Geſchäften der alten Stammkundſchaft nicht mehr einzugehen. Auch bei der Beratung in Vermögensangelegenheiten wird er trotz gewiſſenhafter Auskunfterteilung doch nicht als ganz unbefangen anzuſehen ſein, denn er muß ſchon im Intereſſe ſeines Anſehens bei der Zentraldirektion für den Abſatz der von der Zentrale übernommenen Emiſſionen bemüht ſein.

Wir ſehen, daß gerade die kleinen Banken und Bankiers innerhalb ihres Bezirks volkswirtſchaftliche Aufgaben zu leiſten haben, deren Erfüllung nur ihnen allein möglich iſt, denn die Großbanken verfügen weder über die hierzu erforderliche Unabhängigkeit noch über die unbedingt notwendigen Spezialkenntniſſe.

2. Die Rückwirkung des Konzentrations- und Expanſionsprozeſſes auf die ſoziale Frage erkennen wir am deutlichſten an der zunehmenden Vergewerkſchaftlichung der Bankbeamtenbewegung. Dieſes iſt nur natürlich, denn je größer die Banken werden, um ſo mehr haben auch die Angeſtellten das Bedürfnis, ſich zu einem Block zuſammenzuſchließen, um die ſozialpolitiſchen Forderungen ihres Standes machtvoll vertreten zu können. Die Bewegung iſt aus dem Gefühl der Unzufriedenheit heraus geboren, denn mit dem Wachstum der Banken geht eine zunehmende Spezialiſierung Hand in Hand. Dieſe bewirkt, daß die einſt ſo vielſeitige und ſelbſtändiges Denken vorausſetzende Tätigkeit der Bankbeamten vielfach in einförmige, geiſttötende Teilfunktionen, wie z. B. ſtumpfſinniges Addieren und

Subtrahieren, Ausfüllen von Formularen . . . usw. aufgelöst sind. Die Folge dieser Mechanisierung des Bankbetriebes war das Eindringen von ungelernten Kräften, die sowohl auf die Gehälter, als auch auf das Standesbewußtsein einen Druck ausübten. Gerade diese ungeschulten Kräfte waren es, die die radikalen Strömungen in das Bankwesen hineintrugen und dadurch dem sozialen Ansehen eines Standes, der mit Recht dank der Vertrauensstellung des Bankgewerbes zu einer „gehobenen Klasse von Kaufleuten" gerechnet wurde, beträchtlichen Schaden zufügte.

In der Inflationszeit kam es sogar hier und dort zu kleineren, früher nie für möglich gehaltenen örtlichen Streiks. Wenn diese für das ganze Wirtschaftsleben eine Gefahr bedeutenden Streiks auch in erster Linie eine Folge der anormalen Inflationsverhältnisse waren, so dürften auch die Konzentrationen und Expansionen hieran nicht ganz schuldlos sein.

Andererseits ist aber zuzugeben, daß die Ausdehnungsbewegung der Großbanken für einen Teil der Bankbeamten insofern bessere Zukunftsaussichten eröffnet, als für die vielen Filialen und Depositenkassen auch ebensoviele Leiter und Vorsteher herangebildet werden müssen. Die Konkurrenz ist allerdings hierbei groß. Wer heute eine Führerstelle erringen will, muß über den Durchschnitt der Bewerber weit hinausragen. Dieses setzt aber nicht nur eine gründliche praktische Ausbildung, sondern auch ein ernstes theoretisches Studium voraus, denn erst die Kenntnis der Theorie befähigt den Führer, die Praxis richtig zu erkennen.

3. Der Sieg der Konzentration und des Großbankentums ist, wie schon mehrfach hervorgehoben, in erster Linie auf Kosten des Privatbankierstandes errungen worden. Der Privatbankier konnte dem dauernden Expansionsdrang der Großbanken nicht standhalten, zumal die Mittel, deren sich die Großbanken vielfach in ihrem Konkurrenzkampf bedienten („Warenhausprinzip!"), nicht immer als „fair" zu bezeichnen waren. Die an anständige Konkurrenz gewöhnten Privatbankiers konnten den Aktienbanken auf diesem Gebiet nicht folgen. Es bemächtigte sich ihrer daher eine große Erbitterung nicht nur gegen viele Filialleiter, sondern allgemein gegen die Großbanken.

Die ruinöse, propagandistische Tätigkeit der Großbanken und die imponierende Kapitalziffer mußten auf die breiten Massen zündend wirken. Der Privatbankier wurde allmählich aus einer Sparte des regulären Bankgeschäfts nach der anderen verdrängt, womit eine große Abwanderung der Kundschaft vom Bankier zur Aktienbank verbunden war. Der Kapitalist, der bisher den Privatbankier als wertvollen Berater in Vermögensangelegenheiten nicht entbehren zu können glaubte, war jetzt bereit, auf diese individuelle Behandlung zu verzichten, um nur in den Genuß der größeren Sicherheit zu

gelangen. Das auf den perſönlichen Beziehungen beruhende Vertrauen war durch die „große Zahl“ erſetzt worden.

Bei flüchtiger Betrachtung einer neueren Statiſtik würde jedoch die Behauptung von dem „Sterben der Privatbankiers“ keine Beſtätigung finden, denn infolge der ſchon in der Einleitung begründeten Wiedererſtarkung des Bankierſtandes in und nach dem Kriege ſind nicht nur alte Geſchäfte wieder zu neuem Leben erwacht, ſondern auch neue Privatbankgeſchäfte wie Pilze aus der Erde geſchoſſen. Das Charakteriſtiſche iſt, daß trotz dieſer Gründungsaera der Auffaugungsprozeß nicht Halt gemacht hat. So ſehen wir auf der einen Seite das Verſchwinden alter, angeſehener, glanzvoller Namen, während auf der anderen Seite vornehmlich kühne, aber kapitalſchwache Spekulanten in großer Zahl neue Geſchäfte erſtehen laſſen. Wenn wir mithin von keinem abſoluten Rückgang des Bankierſtandes ſprechen können, ſo doch immerhin von einem relativen; die Zahl der Bankiers ſteigt, ihre Bedeutung jedoch ſinkt!

In Ermangelung einer Qualitätsſtatiſtik läßt ſich daher nicht feſtſtellen, in welchem Maße der gute alte Privatbankierſtand dem weiteren Vordringen der Großbanken zum Opfer gefallen iſt. Es iſt aber intereſſant zu erfahren, daß allein die hier in dieſer Abhandlung berückſichtigten Großbankkonzerne in den Inflationsjahren im ganzen 174 Privatbankfirmen in ſich aufgenommen haben.

Es fragt ſich nun, welche Folgen dieſer Auffaugungsprozeß für die Allgemeinheit hat. Beſteht im Zeitalter der Aktienbanken überhaupt noch eine volkswirtſchaftliche Exiſtenzberechtigung für den Privatbankier? Dieſe Frage iſt zweifellos zu bejahen. Der Privatbankier hat nicht nur ein hiſtoriſches und ſoziales Anrecht auf ſeine Stellung innerhalb des Wirtſchaftslebens, ſondern iſt, wie in einer Reſolution auf dem Münchener Bankiertage im Jahre 1912 im vollen Einvernehmen mit den Großbanken feſtgelegt wurde, ſogar „ein unentbehrliches Glied unſerer Bank-, Börſen- und Kreditorganiſation“.

In erſter Linie ſind es vier Funktionen, in denen der Bankier nicht nur den Großbanken gegenüber konkurrenzfähig bleibt, ſondern ihnen ſogar überlegen iſt. Es ſind dieſes 1. die Berückſichtigung der individuellen Bedürfniſſe der Kunden, insbeſondere die perſönliche Beratung in allen Vermögensangelegenheiten. Hieraus folgt die Ueberlegenheit des Privatbankiers im Effektenkommiſſionsgeſchäft, das zu ſeiner Hauptdomäne wurde und das ihm gerade im letzten Jahrzehnt einen großen Teil der früher untreu gewordenen Kundſchaft wieder zurückgeführt hat. 2. Die Kreditgewährung an den mittleren und kleineren Gewerbetreibenden, für den weder die Großbanken noch die Sparkaſſen oder Genoſſenſchaften als Kreditquelle in Frage kommen. Im allgemeinen wird es ſich um Kredite an ſolche Perſonen handeln, die außer ihrem guten Namen und ihrer dem Privatbankier wohlbekannten Arbeitskraft keine realen Unterlagen als Sicherheit zu bieten vermögen. 3. Die Verwaltung großer Familienvermögen, bei denen beſonders individuelle, pflegliche Behand-

lung vorausgesetzt wird. Schließlich hat der Bankier 4. noch eine wichtige erzieherische Aufgabe zu erfüllen, die die Großbanken nicht zu übernehmen in der Lage sind. Es handelt sich um die gründliche Ausbildung von Lehrlingen und die Beschaffung eines organisatorisch und technisch befähigten Nachwuchses im Bankwesen.

Darüber hinaus wird der Privatbankier auch noch auf anderen Gebieten, so im Kulisse- und Arbitragegeschäft, wo er dank seiner Unabhängigkeit von zentralen Vorschriften über eine größere Beweglichkeit und Entschlossenheit verfügt als die Großbankfiliale, ferner bei Finanzierungen kleiner lokaler Industrien volkswirtschaftlich Segensreiches leisten.*)

Die Verdrängung der Privatbankiers ist also nicht nur, wie manche Autoren behaupten,**) vom rein menschlichen, sondern auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus, sehr zu beklagen. Auch heute im Zeitalter des Großbankentums hat der Privatbankier dank der Eigenart seiner Geschäfte noch wichtige Missionen zu erfüllen. Er wird nach wie vor dort, wo es sich um individuelle und lokale Anpassungsfähigkeit, wo es sich weniger um Vermögenswerte als um den Wert der Persönlichkeit handelt, ein reiches Feld der Betätigung finden. Der Privatbankier ist, genau wie der kleine Handwerker zum Fabrikbetrieb, eine unbedingt notwendige Ergänzung zu dem herrschenden Aktienbankwesen. Durch sein Verschwinden wird in die Volkswirtschaft eine Lücke gerissen, die selbst durch die tüchtigsten Großbankdirektoren nicht ausgefüllt werden kann und die daher sich bei weiten Kreisen der Bevölkerung äußerst hart fühlbar machen muß.

Der Artikel 164 der Weimarer Reichsverfassung besagt: „Der selbständige Mittelstand in Landwirtschaft, Gewerbe und Handel ist in Gesetzgebung und Verwaltung zu fördern und gegen Ueberlastung und Auffaugung zu schützen." Dieses ist zwar ein verfassungsmäßig garantiertes Grundrecht. Es ist aber eine alte Erfahrung, daß eine Verteidigung immer von d e r Partei ausgehen muß, die geschützt sein will. Daher ist es begrüßenswert, daß auch im Privatbankiergewerbe, nachdem es lange Zeit widerstandslos und achselzuckend dem Prozeß wie einem Naturgesetz gegenübergestanden hatte, der Ruf nach wirtschaftlichem Zusammenschluß laut geworden ist. Die Privatbankiers waren sich darüber klar, daß sie das Vertrauen der Kundschaft nur zurückerobern konnten, wenn sie ebenfalls eine faszinierende Ziffer hinter sich stellten. Dieses war einem einzelnen Bankier nicht möglich, denn er kann weder wie die Aktien-

*) En typisches Beispiel hierfür ist die durch das Bankhaus E. Heimann, Breslau, erfolgte Finanzierung der Freiburger Uhrenindustrie. Diese seinerzeit lebensfähige, aber doch kapitalschwache Firma drohte einzugehen. Um der engeren Heimat eine wichtige Industrie zu erhalten, griff E. H. auf Grund der Kenntnis der lokalen Verhältnisse ein, wodurch das Unternehmen nicht nur gerettet, sondern sogar zu einem der bedeutendsten Werke der Uhrenindustrie emporgewachsen ist.

**) So u. a. Blumenberg, a. a. O. S. 110 und Salzmann, a. a. O. S. 65 f.

banken durch Kapitalserhöhung auf dem freien Markt ſein eigenes Kapital erhöhen, noch verfügt er, eben infolge des mangelnden Vertrauens, über genügend fremde Gelder.

Man konnte nur korporativ zurückgewinnen, was jeder Einzelne verloren hatte. Die Parole, die zum erſten Male auf dem Münchner Bankiertage im Jahre 1912 laut wurde, war alſo Erhöhung der Sicherheit und damit Wiederherſtellung des Vertrauens durch einheitlichen, wirtſchaftlichen Zuſammenſchluß. Die deutſchen Privatbankiers gingen hiermit im Gegenſatz zu der oben (Seite 65 ff.) aufgezeichneten organiſchen Entwicklung zum erſten Mal den künſtlichen Weg, um ſich eine vergrößerte Kapital- und Machtbaſis zu verſchaffen.

Nach vielfachen Verhandlungen über die Form des Zuſammenſchluſſes kam endlich am 10. 5. 1914 die „Vereinigung Deutſcher Privatbankiers“ zuſtande. Es war dies die Zentralorganiſation, in der ſich die inzwiſchen gegründeten lokalen und territorialen Gruppen, wie München, Frankfurt, Schleſien, Poſen und die „Vereinigung mitteldeutſcher Privatbankfirmen“ zuſammenſchließen ſollten. Entgegen dem urſprünglichen Plan, ſich nach dem Muſter der franzöſiſchen Bankiers, die ſich als Bankierbank die „Société Centrale des Banques de Province“ in Paris gegründet hatten, in Form einer Genoſſenſchaft oder A. G. zuſammenzuſchließen, handelte es ſich hier lediglich um einen loſen Zuſammenſchluß ohne Kapitalinveſtition.

Der Zweck der Vereinigung wurde folgendermaßen präziſiert: „Die Vereinigung bezweckt, die wirtſchaftlichen Intereſſen der Mitglieder wahrzunehmen und zu fördern, insbeſondere den Abſchluß gemeinſchaftlicher bankgeſchäftlicher Transaktionen zu erleichtern.“ Man legte Wert darauf, zu betonen, daß die Vereinigung nur rein wirtſchaftliche Funktionen habe und keine Spitze gegen den Zentralverband, in dem Aktienbanken und Privatbankiers zuſammen vertreten waren, enthalte. An der Spitze des vielverſprechenden Programms ſtand u. a.: Gemeinſchaftliche Kreditgewährung, beſonders in Form der Effektenemiſſion.

Der Erfolg war aber gleich Null. Während die Zentralſtelle überhaupt nicht in Tätigkeit trat, vermochten die einzelnen Gruppen weder den Auffaugungsprozeß aufzuhalten, noch irgendwelche Geſchäfte von größerer Bedeutung gemeinſchaftlich durchzuführen. Die angeſchloſſenen Privatbankiers waren nämlich in erſter Linie Effektenkommiſſionäre, die das Riſiko einer Emiſſion nicht zu übernehmen bereit waren. Die einzigen, wenn auch geringen Erfolge hatten die Münchner und die mitteldeutſche Gruppe aufzuweiſen. Dieſe beiden arbeiteten Hand in Hand und konnten, allerdings nicht die Durchführung von Emiſſionen, aber doch wenigſtens die Intereſſen ihrer Mitglieder bei verſchiedenen aktuellen Fragen, ſo u. a. in dem Kampf gegen „die Verbankung der Sparkaſſen“, wahrnehmen.

Worin liegen die Gründe für dieſes großes Fiasko? Abgeſehen von dem Dazwiſchentreten des Weltkrieges, der die Intereſſen der Privat-

bankiers auf andere Gebiete lenkte und dem durch den Krieg bedingten zweimaligen Wechsel des ersten Vorsitzenden konnte der Vereinigung aber nach Koch*) schon aus zwei anderen Gründen von vornherein kein günstiges Prognostikon gestellt werden. Das Scheitern ist 1. auf die stark differenzierte Zusammensetzung des Privatbankierstandes zurückzuführen. Der Zusammenschluß hatte von Anfang an nicht die Resonanz gefunden, die man erwartet hatte. Viele Bankiers blieben abseits, teils weil sie selbst mächtig genug waren oder so scheinen wollten, teils weil sie schon zu stark von Großbanken abhängig waren; wiederum andere blieben lediglich aus Fatalismus fern. So setzte sich die Vereinigung in erster Linie aus kleinen, kapitalschwachen Firmen zusammen, die das Emissionsrisiko nicht tragen konnten, während die klangvollsten Namen fern blieben.

Aber nicht nur aus der Tatsache, daß die Vereinigung ein schwacher Torso blieb, ist der Mißerfolg zu erklären, sondern 2. war auch schon der ganze Aufbau der Organisation von vornherein zur Erreichung des gesetzten Zieles ungeeignet. Zur Durchführung gemeinsamer Transaktionen bedarf es einer kapitalistisch organisierten Zentrale, und zwar in der Form, daß jeder angeschlossene Bankier mit einem gewissen Kapital beteiligt ist. Nur so, wenn neben der moralischen Verpflichtung, als Mitglieder Geschäfte zu tätigen, auch noch das eigene finanzielle Interesse hinzutritt, ist die Gewähr für ein positives Arbeiten gegeben.

Als 1919 Banken und Bankiers zur Beratung über Erweiterung des 1917 zustande gekommenen Konditionenkartells zusammenkamen, sahen die Privatbankiers ein, daß sie eine dauernde Hebung ihrer Konkurrenzfähigkeit nur durch günstige Regelung der Konditionen erreichen konnten. Hierzu war aber bei den Beratungen, bei denen sie bisher schon rein numerisch unterlegen waren, ein starkes Gegengewicht den Aktienbanken gegenüber erforderlich. So wurde auf den Trümmern der alten Vereinigung im Februar 1920 der „Verband Deutscher Privatbankiers“ ins Leben gerufen. Die Gründer dieser zentralen Vereinigung waren die noch bestehenden lokalen und territorialen Gruppen der alten nur dem Namen nach bestehenden „Vereinigung Deutscher Privatbankiers“. Bald gesellten sich aber zu diesen an allen größeren Plätzen neue Organisationen, sodaß heute in dem Verband ca. 650 kleinere und mittlere Privatbankiers, allerdings leider meistens nicht Berliner Firmen, organisiert sind.

Unter völligem Verzicht auf das praktisch undurchführbare alte Programm wurde der Zweck des neuen Verbandes im § 2 der Satzungen folgendermaßen festgelegt: „Der Verband Deutscher Privatbankiers bezweckt, alle deutschen Privatbankfirmen, soweit sie sich nicht in enger Verbindung mit einer Großbank befinden, zusammenzuschließen und durch einheitliches Vorgehen in allen, besonders das Privatbankiergewerbe

*) A. a. O. 24 ff.

betreffenden Fragen die gemeinſamen Intereſſen ſeiner Mitglieder wahrzunehmen und zu fördern. Eigener wirtſchaftlicher Geſchäftsbetrieb iſt ausgeſchloſſen." Das war ein durchaus geſundes und begrüßenswertes Ziel. Die Intereſſenvertretung war beſonders auf dem umfangreichen Gebiet der Konditionen erforderlich. Die Privatbankiers hatten hier zur machtvollen Vertretung ihres Standpunktes eine beſondere Organiſation nötig, da einerſeits der Zentralverband des deutſchen Bank- und Bankiergewerbes als Vertreter des geſamten Bankgewerbes die Intereſſen der Privatbankiers allein nicht wahrnehmen kann, andererſeits aber die Großbanken in der ſogenannten Stempelvereinigung eine ſpezielle Intereſſenvertretung befaßen. Der Privatbankierſtand erhielt nun mit dem Verband ebenfalls eine „verhandlungsfähige Zentralſtelle", die eine Nivellierung der Bedingungen bei Banken und Bankiers verhüten konnte.

Der neue Verband ſteht dank des geſunden Programms unter einem glücklicheren Stern! Er hat in allen aktuellen Fragen dank ſeiner engen Fühlungnahme mit Parlament und Behörden gutachtlich mitgewirkt und auf dieſe Weiſe ſchon viel Erſprießliches geleiſtet. Darüber hinaus iſt er mit Erfolg bemüht geweſen, eine engere Verbindung innerhalb der Privatbankiers herzuſtellen, und zwar mit dem Ziel einer gegenſeitigen Benützung als Korreſpondenten, Zahlſtellen, ſowie Akkreditierung von Kunden uſw.

Die ſtreng getrennten Arbeitsgebiete des „Zentralverbandes" und des „Verbandes Deutſcher Privatbankiers" geben die Gewähr eines freundſchaftlichen „Hand in Handarbeitens" beider Verbände. Der Zuſammenhang wird noch inniger dadurch, daß in den letzten Jahren wiederholt Vertreter der örtlichen Privatbankiervereinigungen in den Ausſchuß des „Zentralverbandes" gewählt wurden.*)

Durch jährliche Bankiertage iſt man beſtrebt, das Solidaritätsgefühl innerhalb des Privatbankierſtandes aufrecht zu erhalten. Eine machtvolle Kundgebung nach innen und außen war beſonders die Dresdner Tagung im Januar des Jahres 1925. Sie legte beredtes Zeugnis von der Kraft dieſer bedeutſamen Organiſation und von dem Selbſtändigkeitsbewußtſein ihrer Mitglieder ab.

Schließlich verdient noch ein Ende des Jahres 1923 gemachter Verſuch der Errichtung einer „Bank der Provinzbankiers", wenn er auch nicht geglückt iſt, erwähnt zu werden. Nach dem Vorbilde der ſchon in Frankreich, in der Schweiz, in Schweden und Rußland beſtehenden Bankierbanken ſchloſſen ſich zunächſt ungefähr ein Dutzend in acht verſchiedenen Börſenſtädten anſäſſige mittlere Bankfirmen zuſammen, um ſich als Zentralbank in Berlin des Norddeutſchen Bankvereins, A. G.,

*) Seit dem 1. 11. 1925 gehört der Verband Deutscher Privatbankiers dem Centralverband des Bank- und Bankiergewerbes sogar als körperschaftliches Mitglied an. Dem Verband Deutscher Privatbankiers wurden bei dieser Gelegenheit weitere Rechte in Vorstand, Ausschuß und Geschäftsführung zugebilligt.

Berlin zu bedienen. Man begründete diesen ersten Versuch mit der „immer schärferen Zentralisation des ganzen Geld- und Effektenwesens in Berlin". Der Norddeutsche Bankverein war für die Zwecke einer Zentralbank der Privatbankiers besonders geeignet, da der Leiter dieser Bank als früherer Direktor der „Vereinsbank in Petersburg", der russischen Bankierbank, auf diesem Gebiete über reiche Erfahrungen verfügte.

Dieser schüchterne Versuch der Verwirklichung des so viel erörterten alten Projektes ist aber nicht gelungen. Wenige Wochen nach der Stabilisierung wurde das Unternehmen ohne Angabe der Gründe, jedenfalls aber nicht nur infolge der veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse, sondern auch innerer Gegensätze wegen, wieder liquidiert.

Zusammenfassend läßt sich über die Versuche der Privatbankiers, sich durch wirtschaftlichen Zusamenschluß zu stärken, folgendes sagen: Ein wirtschaftliches Zusammenarbeiten der einzelnen Privatbankiers ist im allgemeinen nur durch einen persönlichen Zusammenschluß auf geringer kapitalistischer Basis, vielleicht in Form einer Genossenschaft, erfolgversprechend. Das Fehlen dieser notwendigen kapitalistischen Grundlage war einer der Hauptgründe für das Scheitern der 1914 gegründeten Vereinigung. Andererseits ist aber festzustellen, daß in Deutschland selbst die erfolgreiche Durchführung eines kapitalistischen Zusammenschlusses mehr als zweifelhaft erscheinen muß. Die Berechtigung dieser Zweifel haben uns sowohl die vielen Widersprüche gegen eine solche Vereinigung im Jahre 1914, als auch der im Jahre 1923 von einigen Privatbankfirmen unternommene Versuch der Errichtung einer Bankierbank gezeigt.

Das Scheitern dieser Organisation liegt nicht, wie in einer Artikelserie in der „Bank"*) immer wieder behauptet wurde, in der allgemeinen mangelhaften Eignung der Privatbankiers für das Emissionsgeschäft,**) sondern in erster Linie in der in Bezug auf finanzielle Stärke und soziales Ansehen große Verschiedenheiten aufweisenden Zusammensetzung des Privatbankierstandes. Eine große Anzahl von Privatbankiers befindet sich bereits in so starker Abhängigkeit von den Aktienbanken, daß sie weiter nichts anderes als Trabanten von Großbanken sind.

Wir kommen daher um die bedauerliche Feststellung nicht herum, daß die Privatbankiers aus ihrer Resigniertheit zu spät erwacht sind. Heute besteht nur noch die einzige Möglichkeit, sich in einem losen Interessenverband zusammenzuschließen. Dieses ist klar erkannt und daher mit großem Erfolg durchgeführt worden. Gottlob vermögen auch so die Privatbankiers, wenn sie einig und geschlossen auftreten, besonders in den wichtigen Fragen der Geschäftsbedingungen Vorteile zu erringen und so ihre Konkurrenzfähigkeit den Aktienbanken gegenüber zum Wohle der Volkswirtschaft wieder zu stärken.

*) „Die Bank" Jahrg. 1914, S. 515 ff., 645 ff, J. 1915, S. 2 ff, J. 1916, S. 753 ff, J. 1918 S. 634 ff.

**) Die heute nicht mehr seltenen erfolgreichen reinen Privatbankierkonsortien sprechen dagegen.

Ebenso wie das Verschwinden der Privatbankiers volkswirtschaftlich betrachtet einen Schaden bedeutet, ist auch zu bedauern, daß in der Inflationszeit die Genossenschaften zu begehrenswerten Aufsaugungsobjekten wurden. Wenn auch die übernehmende Bank den festen Willen hat, den genossenschaftlichen Charakter zu wahren und nach wie vor besonders den gewerblichen Kleinkredit zu pflegen, so wird doch das Rentabilitätsinteresse bald eine andere Politik erforderlich machen.

Der Verschmelzung einer Genossenschaft mit einer Aktienbank steht die eigene Umwandlung in eine A. G. gleich. Nur zu oft ging, wie heute die vielen Rückwärtsbildungen von Aktiengesellschaften beweisen, mit der genossenschaftlichen Form auch der genossenschaftliche Gedanke der Selbsthilfe verloren. Allerdings darf nicht jede Umwandlung als volkswirtschaftlich schädlich verurteilt werden. Es ist sehr wohl denkbar, daß durch gewerblichen und industriellen Aufschwung in dem Arbeitsgebiet der betreffenden Genossenschaft das ökonomische Prinzip eine Umwandlung der Firma erheischt. So läßt sich nicht leugnen, daß viele kleine A. G., die aus Vorschußvereinen hervorgegangen sind, auch in ihrem neuen Kleid den sozialen Standpunkt in segensreicher Weise vertreten haben.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die Konzentrations- und Expansionsbestrebungen der Großbanken überwiegend für die Allgemeinheit Vorteile gezeitigt haben. Dies ist nicht weiter verwunderlich, da der Zusammenballungs- und Ausdehnungsprozeß zum großen Teil in der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung begründet liegt. Während aber früher die Kurven der Konzentration und Expansion sich nur in aufsteigender Linie bewegten oder höchstens eine kurze Zeit auf gleicher Höhe verharrten, ist nach der Stabilisierung weniger die Kurve der Konzentration als die der Expansion in größerem Ausmaß gesunken.

Diese Rückwärtsbildungen vermögen aber den volkswirtschaftlichen Wert der Konzentrationen und Expansionen nicht zu beeinträchtigen. In der anormalen Inflationsperiode, die die Ausdehnungsbestrebungen sehr begünstigte, mußten manche Banken selbstverständlich der Gefahr der unwirtschaftlichen Ausdehnung unterliegen. Ebenso selbstverständlich ist aber, daß diese wertlosen Ausläufer der Organisation im großen und ganzen dem Reinigungsprozeß sehr bald wieder zum Opfer fielen.

Die Mammutgebilde der Aktienbanken haben aber durch das glückliche Ueberstehen der Stabilisierungskrise und durch ihre lebhafte Tätigkeit beim Wiederaufbau der zerrütteten Volkswirtschaft für ihre Konzentrationen und den größten Teil der Expansionen den untrüglichen Beweis der volkswirtschaftlichen Berechtigung erbracht.

Schluß.

Rück- und Ausblick.

Krieg, Revolution und Inflation haben die Struktur und die Organisation unseres Bankwesens von Grund auf verändert. Bevor wir, soweit es überhaupt möglich ist, einen kurzen Ausblick geben, seien die Ergebnisse der Veränderungen noch einmal kurz zusammengefaßt.

Das gewaltige Fortschreiten der Konzentrations- und Expansionsbewegung während der letzten Jahre hat innerhalb des privaten Bankgewerbes Kapital- und Kräfteverschiebungen in nie geahntem Maße hervorgerufen. Viele ehemals selbständige Aktienbanken und Privatbankiers wurden ein Opfer des Auffaugungsprozesses. Subjekt der Bewegung waren aber im Gegensatz zu früher auch kapitalkräftige Provinzbanken und sogar Privatbankiers. Sie alle vermochten durch die Vergrößerung ihrer Aktionsbasis ihre innere und äußere Stoßkraft erheblich zu stärken.

Da aber mit den Konzentrationen und Expansionen alter Banken eine Flut von Gründungen neuer Banken parallel ging, stehen wir heute vor der seltsamen Tatsache, daß trotz allergrößter Fortschritte des Auffaugungsprozesses die Zahl unserer Banken und Bankfirmen den Bedarf der Volkswirtschaft um ein Vielfaches übersteigt. Unter den Gründungen befanden sich in großer Zahl Neuerscheinungen, wie Branchen-, Gewerkschafts- und Konzernbanken. Der Aufbau unseres Bankwesens wurde hierdurch jedoch nicht erheblich beeinflußt. Ein großer Teil aller Gründungen, insbesondere der Spezialbankgründungen, ist heute schon wieder in der Rückbildung begriffen.

Alle qualitativen und quantitativen Veränderungen haben aber nicht verhindern können, daß der Einfluß des privaten Bankgewerbes auf die Gesamtwirtschaft nicht gestiegen, sondern eher gesunken ist. Dieses auffallende Endergebnis ist nur zum geringen Teil auf eine falsche Bankpolitik zurückzuführen. In erster Linie spiegelt es die Tatsache wider, daß die Banken, deren weitaus größter Teil ihrer Substanz direkt in dem Entwertungsfaktor „Geld" bestand, in höherem Maße als irgend ein anderer Zweig der Wirtschaft den verheerenden Wirkungen der Inflation ausgesetzt waren. Die durch die Konzentrationen und Expansionen erzielte Kapital- und Machterweiterung wurde auf diese Weise mehr als paralysiert.

Trotz aller erlittenen Schwächungen konnte das Bankgewerbe tätig an der Wiederaufrichtung der deutschen Volkswirtschaft mitarbeiten. Daß dieses so schnell schon wieder möglich war, ist nicht zum geringsten

Teil auf die in der Inflationszeit vollzogenen Konzentrationen und Expansionen zurückzuführen. Es beweist, daß sich auch heute noch im Bankwesen lebensstarke Kräfte befinden, die gewillt sind, selbst unter Hintansetzung privatwirtschaftlicher Erwägungen, sich für den Wiederaufbau einzusetzen.

Viel ist schon getan, noch mehr steht aber bevor. Die Hauptaufgabe der Banken in der nächsten Zukunft liegt in einer ausreichenden Kapitalversorgung von Industrie, Handel und Landwirtschaft. Die befriedigende Lösung dieser Aufgabe setzt jedoch die Erfüllung zweier Teilaufgaben voraus, nämlich die Förderung der inländischen Kapitalneubildung und, soweit diese noch gehemmt ist, die Unterstützung der Kapitaleinfuhr.

Die im Londoner Reparationsabkommen Deutschland auferlegten schweren Verpflichtungen machen heute eine leistungsfähige, wirkliche Ueberschüsse erzielende Wirtschaft mehr denn je erforderlich. Die Verpflichtungen lassen sich ohne Schaden für die Wirtschaft nur mit erarbeiteten oder ersparten Ueberschüssen begleichen. Die Banken müssen daher mit allen ihnen zu Gebote stehenden Mitteln auf die Förderung der inländischen Kapitalneubildung hinarbeiten. Die Erfolgsaussichten sind aber recht ungünstig, da einerseits die Spuren der kapitalzerstörenden Inflation noch zu frisch sind und andererseits gerade durch die der produktiven Wirtschaft aus dem Londoner Abkommen erwachsenden Lasten der Kapitalneubildung große Schranken gesetzt sind.

Unter diesen Umständen bleibt es eine vornehme Aufgabe der Banken, der produktiven Wirtschaft vom Auslande größere Kapitalien zu vermitteln, um ihr Gelegenheit zu geben, durch technische und organisatorische Verbesserungen auf dem Weltmarkt die Wettbewerbs- und Exportfähigkeit wieder zu gewinnen. Der Schlüssel aller Kapitalneubildung liegt letzten Endes bei der Industrie selbst. So wird durch die Kapitaleinfuhr auf die Dauer auch eine Steigerung der inländischen Kapitalneubildung erfolgen. Voraussetzung ist und bleibt natürlich, daß mit der Kapitaleinfuhr kein Mißbrauch getrieben wird. Berechtigt sind diese Zusatzkredite nur dann, wenn die unbedingte Gewißheit besteht, daß durch sie eine Steigerung der Produktivität der Wirtschaft mit dem Ziel einer Vergrößerung der Ausfuhr oder Verringerung der Einfuhr erreicht wird und nur solange, als der inländische Geld- und Kapitalmarkt noch nicht genügend wieder gestärkt ist.

Liegen diese Voraussetzungen nicht vor, dann stellen die Auslandskredite eine erhebliche währungs- und preispolitische Gefahr dar. Sie belasten unnötigerweise die Zahlungsbilanz und hemmen dadurch die inländische Kapitalbildung, da hieran erst gedacht werden kann, wenn die Interessen der Reparationsgläubiger, sowie die aller privaten ausländischen Geldgeber befriedigt sind.

Die Aufgaben, die die veränderten Verhältnisse an die Banken stellen, sind ein ernstes Gebot der Gegenwart. Sie können nur bei ökonomischer Zusammenfassung aller Kräfte befriedigend erfüllt werden. Auch

wird eine „direkte Stärkung der kapitaliſtiſchen Macht", die, wie es jetzt die Deutſche Bank getan hat, auch im Ausland erfolgen kann, erforderlich ſein.*) Dieſes um ſo mehr, als das Verhältnis der eigenen Mittel der Banken zu den fremden Geldern bereits Ende 1924 auf 19,5 Prozent gegenüber 30,7 Prozent Ende 1923 geſunken war und mit der Steigerung der Kreditoren eine weitere automatiſche Verſchlechterung dieſes Verhältniſſes gegeben iſt. Nur auf dieſe Art iſt es aber auch den Banken möglich, einen Teil ihres verloren gegangenen Einfluſſes auf die Geſamtwirtſchaft zurückzuerobern. Darum wird und muß ſich im Bankweſen nach der augenblicklichen Zeit der Konſolidation die Tendenz zur Konzentration wieder verſtärken.

Dieſes iſt eine um ſo dringendere volkswirtſchaftliche Nowendigkeit, als das Bankgewerbe heute, trotz der ſchon erfolgten Ausleſe, gegenüber den Vorkriegsverhältniſſen ſtark mit Betrieben überſetzt iſt. Der Zentralverband des deutſchen Bank- und Bankiergewerbes ſchätzt die Zahl der ſelbſtändigen Banken ohne Filialen und Depoſitenkaſſen heute auf ca. 5000 gegenüber 2500 im Jahre 1914. Die Konkurrenzverhältniſſe ſind in Wirklichkeit aber noch viel ernſter, da neben dieſen privaten Banken noch ca. 8000 öffentlich-rechtliche Inſtitute, die zum Teil, wie die Girozentralen, Stadt- und Kreisbanken, erſt neu errichtet, zum größten Teil jedoch, wie die Sparkaſſen, erſt neuerdings Bankgeſchäfte betreiben, an dem Wettbewerb um die ſtark gekürzte Kapitaldecke beteiligt ſind.

Dieſe Ueberorganiſation iſt in doppelter Hinſicht ſchädlich. Sie führt einmal wie jede Ueberſetzung eines Wirtſchaftszweiges zu einer wenig wünſchenswerten Verteuerung der Koſten und Verminderung der Rentabilität. Zum anderen wird aber auch eine genaue Kontrolle der Kapitalverwendung, wie ſie ſowohl durch die Knappheit der überhaupt zur Verfügung ſtehenden Mittel, als auch durch die Tatſache der heute noch vorhandenen ſtarken Durchſetzung des Produktions- und Verteilungsapparates mit unfundierten Inflationsblüten dringend geboten erſcheint, unnötig erſchwert.

Darum hat der Reichsbankpräſident Dr. Schacht in einer Rede auf der Tagung des Vereins deutſcher Maſchinenbauanſtalten in Berlin im März 1925 mit Recht darauf hingewieſen, daß heute der Zuſammenſchluß der Kreditgeber ein dringenderes Problem ſei als die Beſtrebungen, die Kreditſuchenden in Organiſationen, wie ſie die Spezialbankgründungen darſtellen, zuſammenfaſſen. Es wird daher der Ausleſe- und auch der Konzentrationsprozeß ſeinen Fortgang nehmen müſſen, um die heute ſchädliche Kapitalzerſplitterung zu beſeitigen. Nur wenn die Zahl der Banken wieder dem Bedarf der Volkswirtſchaft angepaßt wird, und der größte Teil der Kapitalien in großen, privaten Sammelbecken zuſammen-

*) Ende 1924 wurden 40 Millionen umgestellte Schutzaktien an ein unter Führung von J. H. Schröder & Co., London, und Speyer & Co. und J. H. Schröder Banking Corporation, New York stehendes Konsortium begeben.

fließt, wird eine volkswirtſchaftlich geſunde Lenkung des Kapitalſtromes wieder möglich ſein.

Schließlich legen auch die bei Niederſchrift dieſer Zeilen ſich in der Montan- und Eiſeninduſtrie anbahnenden überkonzernmäßigen Zuſammenſchlüſſe die Vermutung nahe, daß zufolge der oben geſchilderten Wechſelwirkung zwiſchen Induſtrie- und Bankenkonzentration*) auch im Bankweſen eine weitere Konzentration von Kapitalien und Betrieben einſetzen wird. Dieſes wird ſogar unumgänglich ſein, wenn die Banken an den für die zukünftige finanzielle Verſorgung der Rieſentruſts zu bildenden Konſortien führend beteiligt ſein wollen.

Eine volkswirtſchaftliche Einſicht bei den Großbankleitungen möge aber verhindern, daß ſich auch der künftige Konzentrationsprozeß in erſter Linie wieder auf Koſten des exiſtenzberechtigten Privatbankierſtandes abſpielt. Die Erhaltung der Privatbankiers iſt, das müſſen die Großbanken klar erkennen, nicht nur im Intereſſe der Allgemeinheit, ſondern auch in ihrem eigenen Intereſſe unbedingt wünſchenswert. Das heute viel erörterte Problem einer Arbeitsteilung zwiſchen privaten und öffentlich-rechtlichen Banken iſt weniger brennend — unſer Bankſyſtem als ſolches hat ſich nämlich in allen Stürmen der Kriegs- und Nachkriegszeit bewährt — als die Frage einer geſunden Aufgabenverteilung innerhalb des privaten Bankgewerbes zwiſchen Aktienbanken und Privatbankiers. Beide werden in Zukunft auf vielen Gebieten harmoniſch zuſammenarbeiten und nicht wie bisher einander entgegenarbeiten müſſen.

Eine gedeihliche Zuſammenarbeit iſt in den nächſten Jahren beſonders auf dem Gebiet des irregulären Bankgeſchäfts zu erwarten. Die Banken werden nämlich in Zukunft mehr denn je Finanzierungsinſtitute, alſo Spekulationsbanken im richtigen Sinn des Wortes, ſein müſſen. Die geſchwächte Kapitalkraft erlaubt ihnen aber nicht mehr, in demſelben Umfang wie früher größere Beträge einer Emiſſion auf unbeſtimmte Zeit in ihr eigenes Portefeuille zu übernehmen. Sie werden daher leichter geneigt ſein, zu den Emiſſionen auch kapitalkräftige Privatbankiers in Form von Beteiligungen und Unterbeteiligungen heranzuziehen. Nur ſo, wenn ſie neben ihrem weitverzweigten Filialnetz ſich auch auf die Hilfe der ſelbſt an kleinen und kleinſten Plätzen vertretenen Privatbankiers ſtützen, wird es ihnen gelingen, die übernommenen Effekten möglichſt ſchnell und glatt im Publikum unterzubringen. Dem Privatbankier eröffnen ſich auf dieſe Weiſe neue Geſchäftsmöglichkeiten, für die er allein zu ſchwach geweſen wäre. Die Hinzuziehung von Privatbankiers wird um ſo mehr geboten ſein, als gerade ſie beſonders geeignet ſind, das zur Effektenanlage geſchwundene Vertrauen der Kundſchaft durch gewiſſenhafte individuelle Beratung wieder zu wecken.

*) Vergl. S. 70 f.

Die Ausſichten für die Privatbankiers ſind alſo nicht ungünſtig. Sie haben zwar ſeit Aufhören der Geldflüſſigkeit im November 1923 infolge Verluſte vieler Kunden traurige Zeiten erlebt; in Wirklichkeit hat aber unter dieſen Umſtellungsverhältniſſen nur der kleine Lokalbankier ernſtlich zu leiden gehabt, während der Börſen- und Provinzbankier aus der Inflationszeit wertvolle Beziehungen hinübergerettet und ſeine Stellung zu den Großbanken erheblich geſtärkt hat. Ein äußerer Beweis hierfür iſt die Zuſammenſetzung der Bankengemeinſchaft, die an der Uebernahme der Aktien der „Bank für deutſche Induſtrieobligationen" beteiligt iſt. Es ſtehen hier 21 Aktienbanken 17 Privatbankiers gegenüber. Auch ſind an der volkswirtſchaftlichen Großtat, die das Bankgewerbe mit der reibungsloſen Abwicklung des Stinnes-Konzerns vollbracht hat, neben 13 Aktienbanken 10 Privatbankiers beteiligt.

Alſo auch heute ſtellt der Privatbankierſtand, ſowohl der Zahl als auch der Bedeutung nach, noch eine Kraft dar. Darum braucht auch der kleine Lokalbankier, dem ein direktes Zuſammenarbeiten mit den Großbanken nicht möglich iſt, nicht zu verzweifeln. Er wird neben den ihm ſchon früher zuerkannten Aufgaben, in denen er einer Großbankfiliale ſogar überlegen iſt,*) in Zukunft durch Uebernahme gewiſſer Spezialaufgaben, wie Immobilien-Verwaltung, Wahrnehmung der Intereſſen der Aktionärminderheiten u. a. m., ſeinen Wirkungskreis erweitern müſſen. Letzten Endes profitiert aber auch er aus der friedlichen Zuſammenarbeit von Aktienbanken und Provinzbankiers, denn eine Belebung des irregulären Geſchäfts hat auch eine Steigerung des Effektenkommiſſionsgeſchäfts, der eigentlichen Domäne des kleinen Bankiers, zur Folge.

So darf die künftige Lage der Privatbankiers als geſichert gelten. Eine weſentliche Vorausſetzung iſt aber ein „Hand in Hand arbeiten" mit den Aktienbanken. Die neugegründeten lokalen und territorialen Verbände der Privatbankiers bieten hierzu die Hand, und das Zuſtandekommen des Konditionenkartells zeigt, daß ein friedlicheres Zuſammenarbeiten zwiſchen Banken und Bankiers nicht nur möglich, ſondern auch im Intereſſe beider liegt.

Nur wenn Banken und Bankiers in einer Front ſtehen und gemeinſam, zielbewußt an der Stärkung des privaten Bankgewerbes arbeiten, wird es ihnen auch gelingen, den äußeren Feinden, wie ſie insbeſondere durch die neuen öffentlich-rechtlichen Geldinſtitute erſtanden ſind, erfolgreich zu begegnen. Ein energiſcher Abwehrkampf wird hier nötig ſein, denn die öffentlich-rechtlichen Inſtitute ſind ihrem Aufbau und ihrer urſprünglichen Beſtimmung gemäß nicht geeignet, die mit dem Bankgeſchäft verbundenen großen Riſiken zu tragen. Dazu kommt noch, daß ſie, aus dem Sumpf der Inflation hervorgegangen, mit den Mängeln dieſer Periode in hohem Maße belaſtet ſind. Nur zu häufig ſchon hat ſich dieſes auf Koſten des Steuerzahlers bitter gerächt.

Eine Frage aber, die im öffentlichen Bankweſen völlig problematiſch iſt, gehört auch im privaten Bankweſen zu den brennendſten unſerer

*) Vgl. oben Seite 90 f.

Zeit: Es ist dieses die Führerfrage. Sie gewinnt im Zusammenhang mit der Konzentrationsbildung und den durch sie bedingten organisatorischen Aufgaben eine Riesenbedeutung. Heute wird nur ein Führer, der weit über den Tag hinaussieht, der von einer hohen Verantwortung gegenüber der Allgemeinheit durchdrungen ist, den Anforderungen, die die Zukunft stellt, gewachsen sein. Mangelt es an solch volkswirtschaftlichem Weitblick, dann werden sich die Dinge hart im Raume stoßen. Mit erschreckender Deutlichkeit sehen wir, wie heute in verschiedenen, durch ökonomische Kurzsichtigkeit alter Industriemagnaten unorganisch zusammengefügten Konzernen zentrifugale Kräfte wirksam sind. Möge dieses unseren Bankführern zur Warnung dienen! Sie müssen erkennen, wo das Interesse der Allgemeinheit anfängt und wo ihr eigenes Interesse aufzuhören hat. Nur ein felsenfester Charakter mit der hohen ethischen Einstellung, die gewillt ist, selbst unter Zurücksetzung eigener Vorteile eine volkswirtschaftlich orientierte Bankpolitik zu treiben, wird auf die Dauer die beste privatwirtschaftliche Rentabilität und damit eine Sicherung der vollzogenen Konzentrationen und Expansionen erzielen können.

„Videant consules!"

Literaturnachweis.

Blumenberg,	Die Konzentration im deutſchen Bankweſen, Heidelberg 1905.
Caſſel,	Theoretiſche Sozialökonomie, 3. Aufl., Leipzig 1923.
Deeken,	Die Ausdehnungs- und Zuſammenſchlußbewegung der deutſchen Aktienbanken in und nach dem Kriege, Köln 1921.
Fr. Eulenburg,	Die ſozialen Wirkungen der Währungsverhältniſſe (Schriften d. Ver. f. Soz. Pol. Nr. 170, 1924).
Fleiſchhammer,	Zentraliſation im Bankweſen in Deutſchland (Schmoller's Jahrb., 25. Jahrg.).
Jeidels,	Das Verhältnis der Großbanken zur Induſtrie (Schmoller's Forſchungen, Band 24, Leipzig 1905).
Koch,	Die Zuſammenſchlußbeſtrebungen der Privatbankiers ſeit dem Münchener Bankiertage und ihre Erfolge bis heute, Jena 1920.
König,	Zur deutſchen Banken-Konzentration, Marburg 1918.
Korach,	Das deutſche Privatbankgeſchäft, Berlin 1910.
Krebs,	J. A. Krebs, 1921.
Loeb,	Die Berliner Großbanken 1895 bis 1902 und die Kriſis der Jahre 1900 und 1901 (Schriften des Vereins für Soz. Pol., 1903).
Neißer,	Das deutſche Bankgewerbe und ſeine Bedeutung für den Wiederaufbau der Wirtſchaft, Berlin 1924.
Nettelrodt,	Fortſchritte in der Entwicklung zur Konzentration im Bankgewerbe im letzten Jahrzehnt, Göttingen 1921.
G. Obſt,	Das Bankgeſchäft, Band 2: Bankpolitik, 1914.
Prion,	Das Wechſel-Diskontgeſchäft, 1907.
Rießer,	Die Großbanken und ihre Konzentration, 4. Aufl., 1912.
Salzmann,	Urſprung und Ziel der modernen Bankentwicklung, Leipzig 1904.
Schmidt,	Die Entwicklung des deutſchen Bankweſens ſeit dem Kriege, Freiburg 1922.
Schneider,	E. Heimann, 1919.
Schulze-Gaevernitz,	Die deutſche Kreditbank (Grundriß der Sozialökonomie), 1915.

Smoſzewski, Die Konzentration im deutſchen Bankweſen nach dem Kriege und ihre Urſachen, Würzburg 1922.

Somary, Bankpolitik, Tübingen 1915.

Sontag, Der Einfluß des Krieges auf die Konzentrationsbewegung im deutſchen Bankweſen und das Verhältnis zwiſchen Aktienbanken und Privatbankiers, Breslau 1919.

Steinberg, Die Konzentration im Bankgewerbe, Berlin 1906.

Stillich, Geld- und Bankweſen, 3. Aufl., 1913.

Straßer, Die deutſchen Banken im Ausland, München 1924.

Wallich, Die Konzentration im deutſchen Bankweſen (Münchener volkswirtſchaftliche Studien, Stuttgart und Berlin 1905).

Ad. Weber, Depoſitenbanken und Spekulationsbanken, 3. Aufl., München 1922.

Zahn, Bayern und die Reichseinheit, 2. Aufl., München 1925.

Die „Bank", Berlin, Jahrg. 1914 bis 1925.

„Bankarchiv", Berlin, Jahrg. 1918 bis 1925.

Der „Deutſche Oekonomiſt", Berlin, Jahrg. 1918 bis 1923.

„Plutus", Berlin, Jahrg. 1918 bis 1924.

„Sparkaſſe", Berlin, Jahrg. 1918 bis 1924.

„Frankfurter Zeitung", 1918 bis 1925.

„Münchner Neueſte Nachrichten", Jahrgang 1919 bis 1925.

Adreßbuch der Direktoren und Aufſichtsräte, Berlin, Jahrg. 1924.

Handbuch der deutſchen Aktiengeſellſchaften, Berlin, Jahrg. 1924—25.

Salings Jahrbücher der deutſchen Börſe, 2. und 3. Band, Jahrg. 1924/25.

Pick, Die Banken der Welt, Wien 1923.

Jahresberichte der Berliner- und Provinzgroßbanken, 1918/24.

Dresdner Verhandlungen des Verbandes deutſcher Privatbankiers, 17. bis 19. 1. 1925.

Mitteilungen des Verbandes deutſcher Privatbankiers, Dresden.

Perſönliche Informationen bei Aktienbanken und Privatbankiers.